



改革创新求突破 共建平台同成长

精细化管理是业务发展中的必经之路

中国梦·宁兴梦

细微之处见真章，平凡之中现精彩

洪水中，我们同心共坚守

宁兴人的修炼与成功

Every Day is a New Beginning

Time is a mirror, from forgettable yesterday and confused today to unknown tomorrow, which can clearly reflect what you've done and guide you to what should be done in the next stage.





刊头题字：吴以刚
 总 编：高 屏
 副 总 编：顾伊琳
 编 辑：江 宁 黄亚珥 卢小乃 齐 赟
 高 原 谢 恒 张天明 潘 璐
 校 对：卢小乃

目录

CONTENTS

年度大事

吴以刚董事长在 2014 年度工作会议上的讲话摘要 01
 集团要闻 03
 宁兴控股 2013 年度先进光荣榜 09

发展前瞻

创新特钢模式，提升经营质量 14
 浅谈新历史机遇期水暖及相关产品的发展机会 15
 稳健经营求进步 开拓创新谋发展 17
 新时期下专业外贸公司发展方向的展望 18
 在坚持中寻深化求突破 19
 二手车未来发展趋势 20
 向畜牧业服务领域发力 21



管理论坛

浅谈“精细化管理” 23
 安全标准化管理是企业“安全、有序、可控”的有效途径 25
 精细化管理是业务发展中的必经之路 26
 财务审计中的精细化管理 27
 从业务案例，看精细化管理和风险控制的重要性 28
 ERP 推进企业精细化管理 29
 注重细节，赢在执行 29
 精细管理 信保助推 30
 人事工作精细化 30



图片集锦

经营纪实 31
 文化写真 33

宁兴风采

细微之处见真章，平凡之中现精彩 36
 在危机中前行，在创新中取胜 37
 爱岗敬业，勇于担当 38
 他的故事 38
 洪水中，我们同心共坚守 39
 抗洪救灾先进（人物访谈） 41

舍小家为大家 43
 心暖如初 微笑点亮生命 43
 风雨中，我们一起坚守 44
 菲特中绽放的别样美丽 45
 风雨过后再前行 46
 民兵抗“菲特” 46

Share

Every Day is a New Beginning 47
 Tomorrow is a New Day 48
 Looking Forward to Tomorrow 48
 New Start 49
 My New Year's Resolutions 49
 To Face Life with Hope and Hard Working 50
 Everything Will Be Better 50



七彩人生

中国梦宁兴梦 51
 有梦就不苦！ 52
 新老员工语录 53
 春江春水竞风采 55
 人在旅途 56
 我们的精彩 57

宁兴印象

摄影作品展 59
 书画作品展 61

改革创新求突破 共建平台同成长

吴以刚董事长在宁兴控股2014年度工作会议上的讲话摘要

2014年是宁兴控股深化改革、提升创新活力的关键一年，也是公司营造新优势、创造新价值的重要之年。2014年宁兴控股的经营指导思想是：抢抓发展机遇，激发创新活力，以“抓机遇、促改革、转模式、搭平台、健制度、提效益”为工作重点，推进体制机制改革，深化专业化经营，加快经营模式创新和突破，加强资源整合和供应链协同，做强服务贸易主业，提升经营质量和效益。



2014年，我们要重点实现三个转变：

一 从“做减法”向“多做加法”转变

为压缩成本减少用材用料的低价竞争，降低了产品基本品质，这样的“减法”往往都难以为继。越是在市场竞争激烈的时候，越要“多做加法”，从产品研发和品牌建设入手，在提升质量和附加值上做文章，从一般业务的单点赢利向增值服务多点赢利转变；从单一的产品买卖模式，向服务链、供应链上的多点多元盈利模式转变；同时围绕服务贸易向产业链两端延伸，拓展新的发展空间，打造企业新的增长点。

二 从“低成本扩张”向“成本控制结合差异化”转变

在同质化竞争的行业环境下，企业要想拥有更强的生命力，就一定要与众不同，要走差异化道路。在重视节流、做好成本控制的同时，要通过研发创新、资源整合、模式转型等，

做到人无我有，人有我新、我精、我优。这样才能够把销售市场打开，才能比其他对手更有优势，才能在同质化的竞争中脱颖而出。

三 从单一的“固定模式”向“特色化、个性化”转变

传统单一的经营模式和管理模式已不适应发展需要。要进行深入的细分市场研究，在产品开发上，从单一品种向产品组合、系列主题、综合方案等模式转变；在服务上，根据不同的客户需求提供更加个性化、多元化、综合化的系列增值服务，在市场开拓上，要改变单一的市场结构和布局，向多渠道、多层次、多手段转变。这样，才能形成更加灵活独特的竞争优势。

2014年，我们还要强化以下三个理念：

一 强化“激情创业”的理念

有些干部员工活力和冲劲不如以前，工作激情退化，对于改革创新表现出畏难情绪，在转型升级上谨小慎微，怕失败，怕承担责任。要彻底改变这种四平八稳、“温水青蛙”的状态。每位宁兴员工要把创新、活力和激情都迸发出来；要有狮子般的雄心，狼一样的狼性和斗志。对于创新和改革不能停留在纸上谈兵的阶段，要有更大的闯劲、更大的勇气、更大的智慧，敢试敢干，敢谋敢闯，全面铺开，稳步推进，力争今年有新的突破。

二 强化“价值领先”的理念

要跳出“成本领先”的框架，既要考虑加强成本控制，更要以价值创造为导向，在提高附加值、创造新价值方面该投入的就要投入。通过提供物超所值的产品和服务，帮助客户创造更大价值，才能在市场竞争中领先一步。同时要以价值为导向，向创新要价值，向管理要效益，注重价值的增长和发展的质量，做到规模与效益相统一，促进效益最大化。

三 强化“和谐共赢”的理念

要从公司整体发展的大局出发，找准各公司、部门在全局中的位置，为宁兴的发展大局多挑担子、多做贡献，做到整个宁兴控股一盘棋。要加强“左右协同，上下对称”，各职能部门之间要互相协同，既有职能分工，又要通力协作；集团内部的管理要自上到下有效落实，所有的制度都要实实在在地执行；要深刻认识到每一项经营业务，每一个风控环节都与公司的发展大局息息相关。各经营板块之间要加强沟通互动，挖掘协同的潜力，把一切可以调动的积极因素充分调动起来，共同营造和谐共赢的工作氛围。

公司2014年度主要工作是：

- 一、根据公司转型发展要求，进一步推进体制改革。
- 二、创新商业经营模式，积极推进贸易集团特钢经营供应链管理新模式的实施。

三、深入推行外贸专业化经营机制，发展有宁兴特色的出口业务。

四、精心做好宁兴外贸供应链服务建设。

五、坚持进出口并重，积极培育和发展进口业务。

六、围绕服务贸易做强贸易集团，做好专业化经营平台的开发和建设。

七、加强各板块经营实体的转型。

八、把握机遇，积极探寻新的投资项目。

九、以改革创新的精神，研究和完善公司制度建设。

十、强化集团母子公司管理体制。

十一、强化预算管理和资金管理。

十二、继续加强全面风险管控，做到全员、全方位、全过程。

十三、搭建员工成长平台，打造宁兴特色文化。

2014年，各公司经营班子和一把手要进一步加强自身建设。要围绕提升企业经营质量和效益，着力做到“五个准”：

- （1）对市场、行业发展趋势、竞争形势的变化要看得准，把握好宏观形势。
- （2）各公司总经理作为第一责任人，要对全年目标完成情况拿得准，确保年度目标顺利完成。
- （3）对影响效益的主观因素要找得准，不要把问题和差距都往客观原因上推。
- （4）各项应对措施要用得准，落实到位；降本增效的突破点和着力点要抓得准。
- （5）改革创新的步子要踩得准，站得稳，时刻保持政治坚定、头脑清醒；敢于作为、勇于担当；廉洁从业、一身正气。

同志们，2014年是贯彻落实十八届三中全会精神、全面深化改革的第一年，机遇和挑战并存。我们能否抓住机遇，克服困难，在2014年创造良好业绩，关键在人，在团队，在各级经营班子和一把手。希望大家在新的历史机遇期，解放思想，转变观念，回归本质，超越自我，牢牢把握机会，积极推进各项工作，到年底交出令人满意的答卷，不辜负宁兴这个平台，对得起公司给予的信任。让我们共同努力，改革创新，直面挑战，激情奋进，在新的一年里创造新的业绩，实现有质量的增长。

集团要闻

COMPANY NEWS

1 宁兴控股召开总结表彰暨 2014 年度工作会议



2014 年 1 月 15 日，“宁兴控股总结表彰暨 2014 年度工作会议”在宁波南苑饭店举行。来自宁兴控股总部和各公司高级经营管理层及先进代表共 120 多人参加了会议。

会议首先听取了黄永增代表总裁室所作的《宁兴控股 2013 年度工作总结》，总结回顾了 2013 年主要工作情况；高屏副董事长通报表彰决定，对 2013 年成绩突出的先进集体、优秀经理人、优秀员工予以表彰，并颁发了创新开拓奖、精细化管理奖以及抗洪救灾特别奖等年度新设立的奖项。吴以刚董事长做了题为《改革创新求突破 共建平台同成长——宁兴控股 2014 年度工作任务和计划》的讲话，部署公司 2014 年度工作任务，提出了年度经营目标和主要工作措施。报告指出 2014 年是公司深化改革、提升创新活力的关键一年，要重点实现“三个转变”，强化“三个理念”；围绕“抓机遇、促改革、转模式、搭平台、健制度、提效益”的工作重点，推进体制机制改革，加快经营模式创新和突破，做强服务贸易主业，提升经营质量和效益。

会议最后，宁兴控股下属的宁兴特钢总经理王文彤，宁兴贸易集团水暖事业部总经理戴磊、服务贸易事业部总经理郑海波、服装专业部经理张俞峰以及宁兴汇丰总经理江山等 5 位同志就完成 2014 年工作任务和目标做了积极的表态发言，表示将在新的一年振奋精神，凝聚力量，咬定目标，鼓足干劲，以优异的业绩为控股公司新的发展做出积极贡献。

2 宁兴控股召开第三十八次股东大会暨三届三次董事会



宁兴控股于 2014 年 3 月 25 日在宁波市召开第三十八次股东大会暨三届三次董事会，会议审议批准了《2013 年度工作报告》、《2014 年度工作计划》、《2013 年度财务决算报告》、《2014 年度财务预算报告》、《公司投资情况报告》以及年度董事会、监事会工作报告等，通过了《2013 年度利润分配预案》、《关于进一步调整和完善公司经营机制的议案》、《关于调整公司经营班子的议案》等议案。会议认为，公司在经济环境严峻复杂和行业竞争激烈的困难和压力下，积极创新，努力开拓，各项经营指标好于预期，确认公司完成 2013 年度主要经营目标和工作任务。会议要求经营管理层着眼公司长远发展，整合资源，创新模式，加强专业化经营和供应链协同，培育有核心竞争力的支柱产业，强化风险控制，有效提升企业发展质量和效益。

3 市委副书记、市长卢子跃一行莅临宁兴控股考察指导



2013 年 8 月 16 日上午，宁波市委副书记、市长卢子跃率市外经贸局、口岸办等有关部门到宁兴控股考察调研。宁兴控股吴以刚董事长、高屏副董事长、黄永增总裁等陪同接待。卢子跃市长听取了吴以刚董事长有关宁兴控股外贸发展的情况汇报，并就如何创新思路，转变模式，打造宁波进出口贸易新优势、新亮点进行调研。吴以刚董事长就促进宁波进口贸易发展、打造具有宁波特色和优势的进口贸易平台新模式提出了建议和想法。卢子跃市长希望企业积极参与，为宁波外贸的转型升级尤其是加快推动进口贸易发展建言献策；同时要抓住机遇，创新突破，为促进宁波外贸繁荣发展做出更大贡献。

4 市外经贸局俞丹桦局长一行到访宁兴控股调研指导



2013 年 11 月 27 日上午，宁波市外经贸局局长俞丹桦等一行五人到访宁兴控股调研指导。宁兴控股董事长吴以刚热情接待，宁兴控股副董事长高屏，总裁黄永增，副总裁王宇飞、张磊及总部有关部门负责人等参加了座谈会。

吴以刚董事长感谢市外经贸局长期以来对宁兴控股的关心和支持，简要介绍了公司今年以来外贸板块的运营情况，并就加大对宁兴外贸服务平台的扶持，落实对商务部重点支持项目的资金支持、加强通关便利化、提高境外参展补贴等提出了建议和要求。黄永增总裁简要汇报了公司明年以及下步外贸发展计划。

俞丹桦局长对宁兴控股近年来的发展予以肯定，并就吴以刚董事长提出有关扶持外贸发展的六点建议予以答复，表示将尽快予以协调和落实，同时表示将对宁兴控股的外贸供应链服务平台建设等予以大力支持。

5 宁兴控股学习党的十八届三中全会精神

2013 年 11 月 18 日下午，宁兴控股党委召开中心组（扩大）学习会，传达学习党的十八届三中全会精神。来自控股公司党委、总裁室，各总支、支部以及各公司、部门负责人等近 30 位党员干部参加了本次集中学习。公司副董事长、党委书记高屏全文解读了《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》。宁兴控股董事长吴以刚带头发言；各总支、支部以及各公司、部门代表踊跃畅谈学习体会和感受，就公司如何贯彻落实全会精神、适应改革需要抢抓机遇、引领企业发展大局等展开了学习和讨论。

会议要求，各公司经营班子、党工团组织要认真学习领会党的十八届三中全会精神和本次中心组学习会精神，结合各自实际积极谋划下步工作目标，创新理念，创新机制和模式，抓住三中全会带来的历史机遇，为控股公司新一轮的改革发展、创新创业做出新的努力。

6 宁兴控股组织开展“精心·精细·精品”管理文化年主题活动

为全面提升公司管理水平，增强全体员工的工作标准与执行意识，形成管理规范、流程优化、运营高效的工作格局，切实提高公司发展质量和效益，宁兴控股组织开展以“精心·精细·精品”为主题的管理文化年系列活动，围绕加强制度建设、加强执行力建设、实践精细化管理理念以及精心组织各类活动等展开。

控股公司于 2013 年 9 月 27 日在下属宁兴汽投的宁兴丰田 4S 店举行“精心·精细·精品”经验交流会暨精细化管理现场会。来自宁兴控股各子公司及总部经营管理层、进出口业务部门负责人等 50 余人参加本次交流会。与会人员参观了宁兴丰田精细化管理现场，并进行了精细化管理经验交流。宁兴丰田以“丰田”品牌为依托的精细管理经验，水暖事业部以流程管理为重点的团队管理经验，宁兴液化以“安全第一”为发展理念的安全标准化管理经验等都让参会人员获益匪浅。同时，财务审计部、风险管理部也从不同角度，提出精细化管理如何落实到位。宁兴控股党委书记、副董事长高屏对各



单位发言做了扼要点评，对三家先进单位的精细化管理工作予以高度肯定，要求各公司进一步强化对精细化管理的认识，认清当前精细化管理中存在的主要问题，多方位提升精细化管理水平。最后，吴以刚董事长强调，精细化管理是企业持续发展之魂，各公司要高度重视，关注细节管理，重视环节管理，加强执行力建设，秉持专注和聚焦的态度，推动宁兴控股精细化管理工作进一步提升。

7 宁兴特钢与上海宝钢下属宝特公司 签定战略合作协议



2013年7月25日，宁兴控股下属的宁兴特钢公司与宝钢集团下属上海宝钢特殊金属材料有限公司在宁兴特钢公司会议室举行战略合作签约仪式。宁兴控股总裁黄永增、常务副总裁黄建、宁兴特钢总经理王文彤，以及宝钢特钢有限公司总经理庞远林、副总经理王晓东，上海宝钢特殊材料有限公司总经理顾晓伟等出席本次签约仪式。双方将本着“优势互补、风险共担、合作共赢”的理念，共同开发模具钢大板市场。本次与上海宝钢特殊材料有限公司的合作，是贸易集团实施特钢经营供应链管理新模式的重要一步，将为特钢新模式的全面实施提供重要的资源保障。

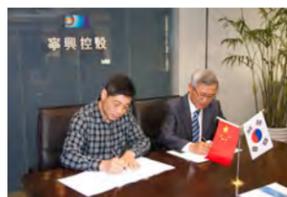
8 宁波宁兴丰田成为中国首家 B&P TSM Kodawari 认证店



2013年宁兴控股下属的宁兴丰田汽车销售有限公司顺利通过丰田汽车公司的官方认定，成为全球第二家、国内首家 B&P TSM Kodawari 认证店。4月10日在宁兴丰田 4S 店举行授牌仪式，丰田汽车公司的野边部长对宁波宁兴丰田进行了授牌。日本丰田公司、进口丰田以及一汽丰田的有关高层、宁兴丰田的特邀客户及多家媒体记者共同参与了本次活动。

宁兴丰田是一汽丰田的全国首批“B&P 改善计划”导入样板店，B&P TSM Kodawari 项目是一汽丰田整个钣喷服务体系改善的一个方面，也是宁兴丰田众多服务项目中的一项。宁兴丰田成立九年来，坚持建设“诚信服务”品牌，凭借技能精湛的专业技师、标准化的服务流程、先进的维修工具和纯牌零件，为客户提供着高质量的售后保障，已在宁波及周边地区树立了良好的品牌形象。

9 宁兴控股与韩国 KBNP 公司签订疫苗合作协议



2013年4月25日，宁兴控股与韩国 KBNP 公司在宁波天宁大厦会议室签订 Himmvac 疫苗项目合作协议。宁兴控股常务副总裁黄建、韩国 KBNP 公司董事长宋基渊分别代表双方在合作协议书上签字，宁兴海鑫总经理潘庆平、副总经理陈庆宙等出席签字仪式。

韩国 KBNP 公司成立于 1989 年，是一家专业生产生物制剂、注射剂、饲料添加剂等为主的高科技企业，曾获韩国卓越奖、优秀文化公司、清洁企业等称号，是韩国生物及生物安全产业的领头羊。

10 中共宁兴控股党员代表大会胜利闭幕

2013年8月22日下午，中共宁兴控股党员代表大会在宁波饭店隆重召开。来自控股公司 14 个党总支、支部共 58 名党员代表参加了本次大会。市外经贸党工委委员、纪检组组长陈海伟，市外经贸局组织人事处副处长金芝芳等莅临出席会议。会议由宁兴控股总裁黄永增主持。吴以刚董事长为大会致辞，对大会的召开表示热烈祝贺，充分肯定了上届党委在推进公司各项工作任务顺利完成以及公司转型发展提供了强有力的思想和组织保证。党委书记高屏同志代表上届党委向大会做了工作报告，总结了七年来党委在加强学习型建设、凝心聚力服务改革发展、提高党员先进性建设、深化企业文化建设、创建和谐企业等方面所做出的努力和成绩，提出了新一届党委今后五年工作思路和任务。



大会以公推直选的方式选举产生了新一届中共宁兴控股委员会、党委书记以及纪律检查委员会、纪委书记。高屏同志当选为新一届党委书记，黄永增、马骏、王宇飞、张磊等 4 名同志当选为党委委员；王宇飞当选为新一届纪委书记，江宁、杨晓君等 2 名同志当选为纪委委员。最后，高屏书记代表新一届党委作表态发言，提出要加强党委班子自身建设，团结带领公司全体党员群众共同努力，锐意进取，探索创新，开创宁兴控股党建工作新局面。

11 宁波宁兴液化高尔夫邀请赛顺利落幕



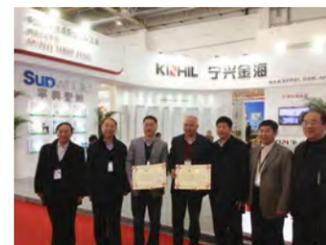
2013年6月15日，宁兴液化储运公司在宁波东方高尔夫俱乐部举办“宁波宁兴液化高尔夫邀请赛”。来自马来西亚、台湾以及国内的 40 多位宁兴液化的客户代表参加了比赛。此次邀请赛为促进沟通、增进友谊搭建了一个绿色健康的交流平台，进一步加强了宁兴液化与客户之间的合作伙伴关系。

12 宁兴百纳新剧《雪鹰》杀青



取材日军侵华时研究生化武器的史实抗战大戏《雪鹰》于 2013 年 7 月初在山东东阿杀青，本剧由青年导演陈冠龙执导，汇集了王强、金晨、万弘杰、赵芮、杜志国、陈月末、姚安娜、何音等国内老中青三代实力派演员。

13 宁兴金海参加北京 ISH 展荣获三大奖项



宁兴金海于 2013 年 4 月 8 日 -10 日参加第十三届“(北京)国际供热通风空调、卫生洁具及城建设备与技术展览会”，并荣获最佳创意奖、产品创新奖、优秀参展企业奖等三大奖项。

本次展会上，宁兴金海以高雅简洁大气的展示风格在采暖馆中大放异彩，吸引了众人的目光。除了传统采暖散热及配件外，宁兴金海自主研发的 R021AG1800 型欧式高效铝制散热器具备技术领先、散热量高、耐氧腐蚀、外形美观等特点，健康环保，令许多新老客户驻足参观洽谈。同时，上海圣鲸新能源的节能系统改造、地源热泵、太阳能热水泵等技术也在展会上登场，受到众多参观者好评。

14 宁兴控股被授予“海曙区突出贡献企业”荣誉称号



2013年1月4日，宁波市海曙区经济工作会议在南苑饭店国际会议中心召开，海曙区委区政府对近年来为海曙区的转型升级和经济发展做出突出贡献的优秀企业及企业家进行了表彰。宁兴控股荣获“海曙区突出贡献企业”荣誉称号，宁兴控股董事长吴以刚先生被授予“海曙区突出贡献企业家”荣誉称号。

15 宁兴控股荣获 2012 年宁波市外贸创新优势企业荣誉称号



2013年5月23日，宁波市政府在“扬帆奋进争千亿”——宁波外贸稳增长主题活动中对 2012 年度我市外贸优秀企业进行了现场表彰。宁兴控股被宁波市政府授予 2012 年度宁波市外贸创新优势企业荣誉称号。

此外，宁兴控股还入围 2013 年宁波市外贸实力效益工程企业。

16 宁兴控股工会女职工委员会被评为市财贸金融工会系统女职工先进集体

2013年5月宁波宁兴控股股份有限公司工会女职工委员会被评为“2008-2013 年度宁波市财贸金融工会系统先进女职工集体”。多年来，宁兴控股工会女职委在宁波市财贸工会女职委、公司党委和本级工会的领导下，紧紧围绕公司发展与创新，以维护女员工合法权益为主题，以提高全体女员工素质为目标，以岗位建功创优为重点，充分调动女员工积极性，在公司发展中切实发挥了半边天作用，为构建和谐企业发展做出了积极努力。

17 宁兴控股组织“春江春色竞风采”2013年度妇女节活动



宁兴控股于2013年3月8日组织各公司近150名女员工开展了“春江春色竞风采”---富春江山水一日游活动。宁兴控股吴以刚董事长参加了此次活动，并代表控股公司送上对全体女员工的节日问候和祝福。本次富春江之行，让宁兴女员工们感受了青山绿水的春光美景；品味了登山戏水、观瀑赏花的闲情逸致；也为新桐庐的市容市貌、发展新景叹为观止。“春江春水沐春晖，凝心聚力竞风采。”宁兴女员工们沐浴在明媚的春光下，放松心情，增进感情，鼓舞干劲，共同渡过了一个美好的节日。

18 宁兴控股党委组织“共圆美丽中国梦”专题党课



2013年7月2日宁兴控股党委在宁波饭店会议中心组织“共圆美丽中国梦”专题党课。专题党课由宁兴控股总裁黄永增主持，党委领导班子成员、

总裁室及各总支、支部等150余名党员参加。宁波市委党校副校长郑湘娟作辅导报告，结合十八大精神从政治、经济、社会、文化、生态文明等五位一体对美丽中国梦进行了讲解，提出要在推进和创新制度、改革与治理、普惠民众、达成共识的基础上，努力实现中国特色的中国梦。

党委书记高屏作专题讲话，指出中国梦就是民族复兴的梦，象征着一个崭新时代的共同理想与价值追求。宁兴控股要把“中国梦·我行动”落实到推进宁兴转变经营机制、推进战略转型、再建发展新优势上来，要从寻求实践、刷新业绩、创造奇迹上谱写好中国梦之宁兴人的创业创新梦，并对下步党委换届选举、争先创优、服务型学习型组织创建、管理文化年活动开展等进行了动员和布置。

19 宁兴特钢入围2013宁波市服务业百强企业并荣获省级市级管理创新成果奖

2013年7月18日下午，“2013宁波市企业家活动日暨百强颁奖盛典”在宁波南苑饭店国际会议厅举行。宁兴控股下属的宁兴特钢入围2013宁波市服务业百强，排名48位。同时，宁兴特钢的“特钢行业供应链集成服务商的新商业模式”获得2013年宁波市企业管理现代化创新成果一等奖、浙江省企业管理现代化创新成果三等奖。

20 宁兴控股举办2013年度新员工入职培训



宁兴控股于2013年10月15日在宁波饭店举办新员工入职培训，来自总部及下属各公司近80名新员工参加了此次培训。宁兴控股吴以刚董事长介绍了公司的发展历程，寄语全体新员工做一名合格的宁兴人。高屏副董事长作了题为《宁兴的发展与文化》的报告，讲述宁兴的创业发展史，详细阐述了在公司发展壮大过程中沉淀与提炼的宁兴企业文化，要求大家认真解读宁兴文化的内涵，将宁兴文化认真贯彻落实到日常工作中。此次培训，还对新员工就公司管理制度等进行了学习辅导，张儒等5名来自公司不同岗位的优秀老员工代表交流了各自的工作经验和体会。培训会后，控股公司向新员工推荐赠送了《自动自发》一书，鼓励大家自动自发，发挥才干和优势，与企业共同成长，共同进步。

21 宁兴控股举办2013年度财务、业务人员税务政策培训班



宁兴控股于11月2日在宁波饭店举办2013年财务人员继续教育培训班。控股公司及下属子公司全体财务人员和部分外贸业务骨干共90余人参加了此次培训。培训特邀了海曙国税陈军科长和中瑞税务师事务所李忠尔主任授课。陈科长针对2013年最新的出口退税政策，就税收风险规避和涉税业务的财务处理作了讲解；李主任就“营改增”相关政策作了详细解读。此次继续教育培训有助于财务人员和业务人员把握财税政策，防范业务风险。

22 宁兴控股组织网络营销培训

为加强对电子商务的了解，扩大产品的营销渠道，宁兴控股于6月28日组织公司内部网络营销培训。此次网络营销培训由宁兴金海公司电子商务负责人及相关业务经理担任主讲，对网络营销的格局和机遇、网销商品的选择以及淘宝店组建、营销策略等以实例的形式进行了讲解，并与参会人员就如何增加网店流量、提高流量转化率等进行互动。

23 宁兴控股牵手白峰中心小学欢度六一



2013年5月31日，宁兴控股团委组织团员青年前往公司资助的北仑白峰镇中心小学，与全校700多名师生共同欢度六一儿童节。宁兴控股团委传达了宁兴控股党委、总裁室对全校师生的关心和祝福，现场赠送了体育用品和课外书籍等礼物，并与各个年级的同学们共同游戏，一起度过了欢乐的节日。

24 宁兴控股组织第十四次“慈善一日捐”活动



2013年7月16日，宁兴控股在天宁大厦举行“慈善一日捐”捐款仪式。自1998年以来，公司已连续第十四次举行“慈善一日捐”活动。本次活动上，董事长吴以刚捐赠首笔款项，总裁室、职能部门人员和各公司、部门代表等参加了捐款仪式并捐款。本次一日捐活动共累计募集善款45050.6元。党委书记、副董事长高屏主持捐款仪式并讲话。

25 宁兴控股举行第三轮慈善助学基金续签暨发放仪式



2013年8月21日上午，由宁兴控股和市慈善总会共同举办的宁兴控股慈善助学基金续签暨大学新生助学金发放仪式在宁波市联谊宾馆举行。市慈善总会会长陈云金，宁兴控股董事长吴以刚，市慈善总会常务副会长项性平，宁兴控股副董事长、党委书记高屏，宁兴控股副总裁王宇飞，宁兴控股公司代表以及受助大学新生和家长共80多人参加了此次仪式。

仪式上，高屏副董事长与项性平常务副会长签订了新一轮的宁兴控股慈善助学基金协议。吴以刚董事长向市慈善总会捐赠了新一轮助学基金100万元。宁兴控股慈善助学基金成立于2003年，三轮累计助学基金达到300万元，11年来已定向资助了598名宁波籍考入全国各重点高等院校的优秀贫困大学生。会上，受助学生代表和宁兴控股员工代表也做了精彩感人的发言。

●责任编辑：总裁办公室

先进集体
ADVANCED
GROUP

2013年度先进光荣榜

开拓创新奖
EXPLORATION AND
INNOVATION



宁兴特钢集团有限公司

2013年，宁兴特钢集团着眼于可持续发展的战略转型，积极推进特钢供应链管理新模式，以市场需求为导向，以贸易金融为手段，努力打通从钢厂到终端用户的各环节，加强与上游钢厂战略合作，开发新产品新资源，大力拓展销售市场，全年完成各类钢材销售12亿人民币，取得初步成效。

宁兴液化储运有限公司

安全是宁兴液化的生命线，稳健是公司的发展步伐。十多年来宁兴液化树理念、重培训、严制度、夯基础，安全文化深入人心，安全管理严谨扎实，连续12年实现安全零事故。2013年宁兴液化强安全、提质量稳资源，超预算完成业绩，实现良好效益。

宁兴贸易集团 水暖事业部

这是一支卓越而充满激情的团队，是宁波市模范集体、工人先锋号。2013年，面对外需不旺、汇率升值等外贸重重困难，他们抓机遇、拓市场、提服务，加强新产品研发、新市场拓展和品牌建设，完成出口3726万美元，创利1320万人民币。他们锐意进取，团结高效，在推进外贸专业化经营中起到了良好的模范带头作用。

宁兴贸易集团 综合业务部

他们以责任和忠诚对待工作，以专业和高效提供服务。2013年，他们努力提高单证储运管理和服务质量，确保各个环节零差错；加强展会服务职能，提高参展效果。他们管控规范合理、工作细致周到，沟通及时畅通，服务专业高效，得到了众多业务部门的好评与认可。

宁兴汇丰汽车服务有限公司

2013年，面对激烈的市场竞争，宁兴汇丰创新经营模式，推出“汽车按揭超市”，加强银企合作，引进太保履约险等多种汽车按揭模式，极大地降低和控制业务风险，同时稳健经营，提升服务水平，全年完成销售1250万人民币，创利800万元，保持较好的经营业绩。

宁兴贸易集团 服务贸易事业部

服务贸易事业部在2013年突破传统外贸的经营模式，发挥公司综合性资源和优势，努力探索外贸服务贸易的新模式，初步搭建“宁兴外贸服务平台”，为宁波及周边中小企业提供外贸供应链服务，有望创造较好的市场前景和社会效益。

优秀经理人
EXCELLENT
MANAGERS



李培

宁兴汽车投资有限公司总经理

他是汽车经营领域的专家，具有20多年汽车销售和管理经验。2013年，他带领宁兴汽投团队开拓新市场，发展新项目，加强精细化管理，着力提升各4S事业体运营质量，全力推进战略合作并取得重大突破，为宁兴汽投长远持续发展注入强劲动力，提供更广阔的发展平台。



戴磊

宁兴贸易集团水暖事业部总经理

他激情饱满、创新进取、务实求变，是“宁波市首席工人”。2013年，在事业部运行机制框架下，他带领水暖事业部积极研发新产品、开拓新市场，较好地完成经营业绩。他有强烈的责任意识，踏实稳重，科学管理，重视内部协作，加强团队建设，引领整个事业部凝心聚力，奋发向上。



洪志远

宁兴特钢集团天津宁特模具科技有限公司总经理

他担负为宁兴特钢开辟华北市场的重任，跑客户、拓市场，扎实开展各项工作，在开辟新产品和新市场方面卓有成效；他舍小家顾大家，长期驻外，任劳任怨，为特钢经营新模式的实施起到了榜样作用。



杨剑江

宁兴贸易集团唐山办事处总经理

2013年在严峻的经济形势下，杨剑江率领团队，克服重重困难，以开拓创新的意识，将原无法出口的螺纹钢，加工改造成“融合金条杆”，并在原供应商无法供货的情况下，积极开辟和扶持新的货源基地，至年底出口“融合金条杆”四千多万美元，当年创利两百多万。



陈庆宙

宁兴海鑫国际贸易有限公司副总经理

陈庆宙博士具有30多年农畜业从业经验，2013年，他着眼国内广阔市场，积极推动家禽疫苗业务开展，与韩国KBNP公司签订疫苗项目合作协议；同时致力于引进TMF，积极推进TMF饲料厂的合资创建，为2014年多项业务发展打下了扎实基础。



张俞峰

宁兴贸易集团服装专业部经理

他提出并实践虚拟工厂的操作模式，作为价值链的管理者和协调者，抓住关键环节，充分发挥公司外贸平台优势，扶持优质的中小合作伙伴建立战略合作关系，优化供应链管理，在竞争日益激烈的外贸形势下，寻求服装外贸长久的生存和发展空间。2013年，服装专业部出色完成业绩。服装专业部出色完成业绩。

精细化管理
FINE MANAGEMENT



宁兴丰田汽车销售服务有限公司

宁兴丰田依托“丰田”的品牌内涵，以规范化、标准化为精细化的管理基础，以严格的执行力、精细的管理、有效的培训为保障，实施全员、全方位、全过程的精细化管理。同时，宁兴丰田加强市场营销，提升售后服务，强化降本增效，运营质量深度提升，宁兴丰田的精细化管理，管出了效益，管出了团队的成长。



宁兴控股 财务审计部

管理讲精细，环环相扣，细水长流；财务审计更是讲精细，科学缜密，严谨高效。2013年，财务审计部全力实施财务核算体系调整，强化责任，提升服务；完善各项制度，搭建信息、金融等资源共享平台，确保财务管理安全高效；加强业务流程规范管控，控制经营风险等，在精细化管理中做出了积极努力并取得了成效。

抗洪救灾
特别奖
FLOOD RELIEF
SPECIAL AWARD



余姚宁兴丰田汽车销售服务有限公司

面对百年一遇的洪涝灾害，余姚宁兴丰田留守员工在张颖峰总经理的带领下，众志成城，排除万难，八天七夜全力奋战在救灾抢险第一线；全体员工“舍小家、顾大家”，通力协作，连续作战，在最短时间内完成灾后重建，恢复运营，最大程度维护了公司财产安全。同时在灾难中急社会所急，救援快速，抢修车辆480余台，创造零投诉、660万售后产值的佳绩，实现损失最小化，救援最大化，树立了良好的宁兴品牌。

张帆

宁兴丰田汽车销售服务有限公司总经理

他是精细化管理的践行者，良好的职业素养，严谨的从业态度，造就着一位经理人的成长。他完善制度，规范流程，精细化管理，强化监督，有效执行精细化管理，为公司在艰难的市场形势下取得佳绩打下了最扎实的基础。



徐寅生

象山宁兴汽车销售服务有限公司总经理

在象山宁兴别克店的发展过程中，他积极导入精细化管理理念，追求精益求精，建立健全公司管理、技术和服务标准，确保各项工作有法可依、有章可循；提升员工队伍专业化水平，从提能力、增活力、促交流入手，量化指标、精细化管理，打造充满活力、精神饱满成长的服务团队。



郑海波

宁兴贸易集团服务贸易事业部总经理

他是精细的实干家，建立内部管理制度，完善合作经营的运行流程；规范运作，合规经营，严格控制业务风险，提升部门业绩；打造外贸供应链服务平台，进一步实现外贸服务规范化、个性化和专业化，把精细化管理真正渗透到外贸服务的方方面面中。



应铁军

宁兴液化储运有限公司安环部经理

他是宁波市安全事故应急预案评审专家，是宁波市危险化学品安全生产行政许可技术专家...，他是行家里手，也是公司安全标准化管理及CDI-T体系的实施者，长期担任一线管理工作，兢兢业业，任劳任怨，完善体系，注重培训，紧抓安全一根弦，为确保公司运行安全、规范、可控做出贡献。



在宁兴大家庭中，有敢于创新的业务骨干，有无私奉献的管理人员，也有兢兢业业的基层员工...他们在最普通的一个岗位上，却能够以最高的标准，展现自己的工作价值，为企业创造着每一笔财富；他们没有豪言壮语，没有丰功伟绩，但他们用行动，告诉了我们什么是主人翁精神；他们用表率，闪耀着作为一颗平凡螺丝钉的光辉；他们用不懈的努力为公司的发展做着自己的贡献。

优秀员工
EXCELLENT
EMPLOYEE



邵亮
宁兴贸易集团 水暖事业部
业务部经理



舒双一
宁兴贸易集团 水暖事业部
业务员



葛良宏
宁兴贸易集团 服务贸易事业部
业务员



忻运
宁兴贸易集团 日用品专业部经理



陈宜清
宁兴贸易集团 出口业务部副经理



尚扬虎
温州宁兴丰田汽车销售服务有限公司
副总经理



来磊
象山宁兴汽车销售服务有限公司
销售部经理



李嘉昊
宁兴丰田汽车销售服务有限公司
市场大客户主管



王军
宁兴特钢集团贸易公司总经理助理



王昊
宁兴液化储运有限公司操作员



王高敏
宁兴金海水暖器材有限公司销售总监



张颖
宁兴恒祺国际贸易有限公司
业务副经理



石耀红
宁兴贸易集团 财务审计部
会计部副经理



郑维潘
宁兴贸易集团 综合业务部主办



王建明
宁兴控股总裁办公室主任

编者按：

2014年，国际环境和国内条件都将发生深刻而复杂的变化，机遇和挑战并存。我们要以十八届三中全会精神为动力和指引，研究分析十八届三中全会后新的经济形势与市场机遇，直面挑战，增强忧患意识，抓住发展机遇，加快推进“改革与创新”，牢牢把握主动权、掌控权，使各项工作都有新的起色。本栏目围绕创新与发展永恒主题，结合各业务板块发展实际，分析新形势下的发展前景，研究和展望发展机遇，并从不同角度提出各经营业务发展的新思路、新设想、新打算。

创新特钢模式 提升经营质量

■文 / 宁兴特钢 王文彤

2013年11月12日，中共十八届三中全会闭幕，一场关于如何让中国继续高速平稳发展的讨论以“全面深化改革”画上圆满句号。

反观特钢行业，整体钢材价格仍然呈下跌趋势，已走到普钢化发展的边缘，钢贸企业普遍财务费用高，资金占用规模大，资金周转率低，严重影响可持续发展。宁兴特钢能否顺应十八届三中全会这一轮新的改革总基调，借助这次深化改革的东风，加快模式创新，提升经营质量，实现持续发展？这不但是企业发展的内在需要，也是贯彻落实十八届三中全会精神的现实举措。

自2013年7月起，在控股公司和贸易集团的指导下，宁兴特钢进行了贸易新模式的探索，提出了整合供应链管理的特钢经营模式。历经半年的新模式推广，宁兴特钢自上而下已将新模式实施作为工作的重中之重。下面，笔者就特钢经营模式相关内容进行了整理和总结，与大家共同探讨分享。



特钢经营模式的实施背景

近些年国内制造业总体产能过剩，特钢生产厂家库存积压，整个行业处于微利状态。因此，模具材料供应链上各单位都在想办法，转变思路，寻求突破。上下游之间探索合作、互相协同的意愿越来越强。原有的供应方式、支付条件、销售策略都开始以市场为导向进行调整。这就为整个行业供应链整合，进行模式创新，带来了机遇。

经过多年的发展和积累，目前宁兴特钢已成为国内最主要的工模具钢经销商，在国内主要模具业发达区域设有销售网点，在市场上有较好的美誉度，受到上游主要大钢厂和下游客户的广泛认可；同时经营管理水平在业内处于领先，并且仍在自我完善、不断提升，综合实力名列前茅。这些为宁兴特钢整合行业供应链提供了较好的基础条件。

在整个模具材料需求不旺的市场形势下，近两年宁兴特钢虽然实现了盈利，但利润逐年下滑，同时面临着高库存、高应收、高费用的“三高”局面。若不进行改变，就会被市场逐渐淘汰。因此，宁兴特钢必须要做出适应市场形势的转变，要进行经营模式的新创，并且要做行业变革的引领者。

特钢经营模式的主要内容

特钢经营模式实质上是供应链管理的一种方式，实施过程就是特钢行业供应链的整合过程，即充分利用与上游钢厂、下游客户之间的互动关系与战略合作，通过打通供应链中的资源供应、批发经销、加工配套、物流仓储等各环节，将服务内容向上下游进行延伸，实现供应链环节间的高度协同与组合型的增值服务，形成以特钢行业的供应链集成服务商，打通整个特钢产品供应链，降低行业流通成本，实现供应链上各主要环节利益共赢。同时，利用贸易金融，进行成本优势传导，迅速扩大市场占有率，进一步提升宁兴特钢市场地位和盈利能力。

特钢经营模式的主要做法

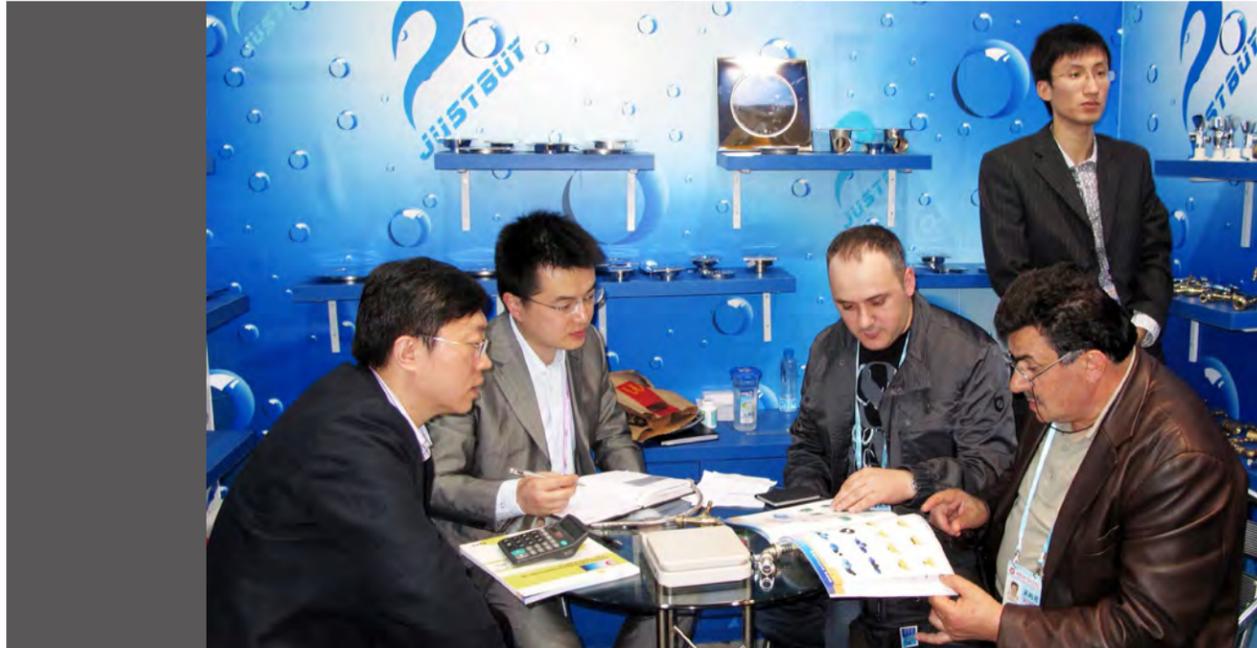
宁兴特钢通过建立特钢服务平台，打造资源、成本、融资、快速配送物流、技术经营等优势，并通过规范流程，提高运营质量，将成本优势传导到市场，最终获得市场地位和核心竞争力。

在建立特钢服务平台，打造几大优势的基础上，下步宁兴特钢还将全面导入ERP系统，实行精细化管理；创新营销思路，对信息传递、价格调整、促销推广、品牌建设等进行组合，导入新的营销方式，全力打开市场；调整激励方式，全线业务挂钩，真正体现多劳多得，从而达到激励目的。

总之，我们要在十八届三中全会全面深化改革的大背景下，积极推进特钢经营模式创新，提升经营质量，加快供应链整合，打造特钢行业供应链的集成服务商，真正成为行业的全国领军企业。



●责任编辑：齐赞、张天明



老年服务产业

党的十八届三中全会描绘了划时代的全面深化改革新蓝图。站在水暖事业部的角度，我看到了两个大的战略性机遇：丝绸之路经济带和老年服务产业。

丝绸之路经济带

浅谈新历史机遇期水暖及相关产品的发展机会

■ 文 / 宁兴贸易集团水暖事业部 戴磊

现状

“丝绸之路经济带”途经俄罗斯、哈萨克斯坦等上海合作组织主要成员国、延伸至地中海东岸和东岸，连接东亚、中亚、欧洲与非洲。通过沿线各国的合作和规划，能打通从太平洋到波罗的海的运输大通道，并形成连接东亚、西亚、南亚的交通运输网络。新丝绸之路经济带，东边牵着活力四射的亚太经济圈，西边系着发达的欧洲经济圈，丝绸之路经济带总人口 30 亿，市场规模和潜力独一无二。

我们的机会

自 1992 年中国与中亚五国建交以来，双边经贸合作取得了快速发展。目前，中国已成为中亚国家最主要的贸易伙伴，分别成为哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦和塔吉克斯坦的第二大贸易伙伴。中国对中亚国家的直接投资快速增长，已成为乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦第一，塔吉克斯坦第二大投资来源国。经济带将不仅为中亚打开对外交往的新窗口，还将影响包括东亚、南亚、西亚在内的整个亚洲地区，并最终像古丝绸之路一样，辐射东欧、南欧，形成联动发展的网络。“丝绸之路经济带”也将促进中国的西进战略，在欧美市场普遍不景气的背景下，拓展中亚、西亚和南亚市场，对我们的外贸出也有积极意义。

下步措施

◆ 调研市场：因为中亚五国的使用习惯基本相同，所以要从做精做专其中一个市场开始，了解关于当地市场的使用习惯和产品特点；

◆ 参加展会或者直接拜访客户：根据我们自身对于乌克兰等东欧市场的了解，我们需要更多地去参加当地具有影响力的展会或者直接拜访客户，以便得到更多的信息。

◆ 组织业务团队去攻克当地几个具有影响

力的大客户：必须利用每个业务员的各自优势组成一个大客户响应组。从产品开发，包装设计，品质控制，资金调度以及出货单据安排等全方位去服务，体现出我们的专业性。

现状和市场机遇

依据《国家应对人口老龄化战略研究》课题组预测，2012 年老年人口数量达到 1.94 亿，老龄化水平达到 14.3%，2013 年老年人口数量突破 2 亿大关，达到 2.02 亿，老龄化水平达到 14.8%。2025 年，大约 13.4% 的中国人口将在 65 岁以上。随着老年人口的快速增加，老年人的兴趣爱好、消费习惯、经济状况等的变化都对生产老年商品的企业提出了新的要求。

日本是率先进入老龄化社会的国家，很多领域都有专门为老人进行特别设计的产品，如家电、相机等都有方便老人的装置，新建住宅中洗手间、厨房，包括台阶、门槛等细微之处都为老年人着想等。

老年商品发展方向

◆ 要健康。表现为饮食和运动产品方面。天然食品、无农药食品和有机食品成为老年人的宠爱，散步、登山、高尔夫、游泳等运动项目受到越来越多老年人的欢迎。

◆ 要安全放心。主要是保证老年人安全和方便，如无障碍设施和器具，家电、汽车、厕所等便于老年人抓握的设计，还有中日韩三国向国际标准化组织提出的针对老年人产品所制定的安全标准 UNIVERSAL STANDARD 等，这些都是为了满足老年人安全放心的需求。

◆ 要愉悦。提供的产品可让老年人感到舒适和心情愉快，如专门为老人设计的无皱、不易脏、轻便易活动的旅行服、老人没有体验过的旅游路线、利用老人怀旧心理而推出的经典老歌唱片、年轻时的流行服饰等。

◆ 要美观。开发专门针对老年人皮肤的化妆品；为满足老年人注重仪表的要求，提高服装的档次，丰富服装的设计等

◆ 要环保。老年人更加重视环保，喜欢使用对环境不会造成损害的东西，如棉织衣物、安全的室内装修材料等。

我们的机会

◆ 市场刚刚起步。这一市场尚处于起步阶段，商业机会众多，很多商业领域也有待进一步开拓。就我们部门来讲，在出口日本的老年细分市场业务已经有 10 多年的经验。在细分产品方面，TOTO 的市场占有率是日本最大，而我们占到 TOTO 整个业务数量的 60% 以上，现在，我们除了继续扩大日本的市场占有率以外，还打算和客户一起开发国内市场。

◆ 市场规模不断扩大。由于未来老龄人口快速增加，越来越多的老人商品不断从普通商品中细分出来，包括老年服务产品的不断涌现，为这一市场增添了广阔的空间和无穷的魅力。近段时间新兴的老人住宅市场、金融保险市场等，每年都以两位数的速度增长。

下步措施

◆ 市场调研：走访敬老院或者老年用品市场，进行市场调研，充分论证产品的市场规模和潜力，提炼出几个适合本土市场，具有竞争性的系列产品。

◆ 质量认证：针对产品的特殊性，建立起高标准的质量控制体系，并争取通过国家关于这方面的各项认证。

◆ 销售渠道：争取获得敬老院或者养老地产项目的配套，做好几个典型的，精品的工程项目。



● 责任编辑：齐赓、张天明



稳健经营求进步 开拓创新谋发展

■ 文 / 宁兴控股能源事业部 范德琦

当前及今后一段时期，我们的石油焦进口业务开展，可以概括为：**弱市求存，稳健求进，创新求变。**

弱市求存

当前，国内石油焦市场可谓呈弱市格局。其重要原因，则为下游行业长期处于不景气状态。受诸多因素影响，我国电解铝、平板玻璃、钢铁等行业市场持续低迷，需求增速趋缓，产能普遍过剩，产能利用率明显低于国际通常水平，行业利润率大幅下滑，企业经营异常困难。石油焦作为电解铝、平板玻璃、钢铁等产品的重要生产原料（或燃料），其市场表现与后者的运行状况密切相关。2013年，中国石油焦市场也延续了两年以来的低迷态势。在弱市格局中，我们确保石油焦进口业务保持正常的存续状态，通过加强与供应商和客户的沟通，在合理审慎的原则下，组织资源进口、促进销售实现，以维护资源渠道和销售渠道的连续性、稳定性，为今后的业务发展打下良好基础。

稳健求进

基于当前石油焦市场的实际表现，我们审时度势，积极调整经营思路，坚决摒弃“重规模、重排名”的业务模式，而是牢固树立“追求业务质量、追求业绩目标”的经营导向，加强市场分析能力，提高市场预测准确度，冷静观察，果断执行，及时纠偏，确保安全经营，稳健运作。我们也更加强调资金的使用效率，注重利润率水平的提升。同时，我们仔细分析市场库存水平和结构，结合公司要求，全力掌控销售节奏，以期达到理想的经营目标。

创新求变

面对纷繁复杂的市场环境，必须努力打破固有的思维和模式，以创新求发展。今年，我们的石油焦进口业务，在进口和国内销售环节，均做了切合市场实际的创新。进口方面，随着国家环保政策的愈加严厉，我们更为注重资源结构的优化，将目光重点转向碳素级和中低硫玻璃厂用燃料石油焦的进口。在合理价格条件下，加大资源获取力度，而高硫燃料级石油焦则不予重

点考虑。在国内销售环节，我们打造日照港 + 镇江兴隆港的“双基地”模式，一方面，保障山东、河南等北方地区客户需求，另一方面，主动贴近沿江（长江中下游）客户群需求，巩固镇江碳素市场，并向长江上游辐射。同时，借助镇江兴隆港优良的场地条件和优惠政策，我们将开展多货种掺配，以丰富资源品类，增强业务灵活性，满足客户多样化需求。



未来一段时期，面对国内经济形势的不确定性和国家环保举措的深入实施，石油焦进口业务仍然面临巨大挑战，我们必须认真分析市场格局变化趋势，审慎稳健经营，积极灵活创新，高效优质开展业务，全心戮力开创业绩，以求得更发展。



新时期下专业外贸公司 发展方向的展望

■ 文 / 宁兴贸易集团服务贸易事业部 郑海波

近30几年来随着改革开放的不断深入，中国外贸得到了飞速发展，从78年的206亿美元到12年的3.8万亿美元增长了近190倍。中国外贸企业在这期间迅速发展壮大，我们公司也成长为综合性大型对外贸易公司。但随着形势的发展大型外贸公司面临比较大的挑战，以前靠进出口专营权带来的优势已不复存在。由于贸易的价差，市场竞争的惨烈，电子商务的普及，再加上近段时间国际经济发展的趋缓，国外买家已经把采购重点向生产型企业靠拢。在目前形势下如何在经营上突破创新，发展新的业务模式，将是我们重点考虑的问题，这将决定我们企业发展方向。

但是并非大型对外贸易公司与中小生产型外贸企业在面对面的竞争中就没有优势，我们恰恰具有他们最希望有而无法在短时间里得到的东西。长期以来大型外贸公司是面对国际市场的排头军，在对外贸易过程中积累了丰富的资源：例如丰富的贸易谈判经验、市场需求分析能力，在金融界积累的良好信誉、业务风控管理能力、单证储运的优秀人才等等。如果能够与他们联合起来，发挥各自的优点把业务做强做精，建立起新型的对外贸易模式，这对双方的发展都是一个促进。目前一个新的贸易概念——“外贸供应链管理”正在被不断尝试和应用。

所谓外贸供应链管理，主要是指大型外贸核心企业利用自

身的业务、供需和专业的优势在自身做大做强时带动一大批中小型成长型外贸企业发展的新型外贸模式。这个管理模式主要是以贸易平台的形式，以网络为基础，通过线上线下相结合的模式来运行。平台应包含有国际贸易服务、出口信用评估及保险、贷款融资、单证物流、国外买家信息等方面的功能。平台由核心外贸企业运作，使加入平台的会员能在各个贸易环节享受到平台带来的专业服务，并相应支付一定的费用。通过平台服务使中小企业在没有抵押担保的情况下也能简便融资，而且把出口操作交由平台处理，使企业有更多的时间和精力去开发产品，管理订单生产，提高产品质量，减少了费生产成本的支出，大大提高了企业的国际竞争力。

目前供应链管理对于不少中小型外贸企业来说还是有点陌生，但如果我们作为本地区内外贸核心企业去研究和开拓这个新的贸易模式，让更多的下游企业知道并且尝试这项服务，必定会产生正面的社会影响，并能实现更多的效益，创造更大的利润。对于当下面临错综复杂挑战和机遇的外贸企业来说也是个可行的发展方向。

● 责任编辑：齐赞、张天明

在坚持中，寻深化，求突破

——我看外贸行业的现状和未来

文 / 宁兴金海 杜玮



从 2008 年的金融危机，到 2013 年的今天，宁兴金海所处的水暖卫浴行业遇到了前所未有的寒冬。

国内很多供应商，由于银行信贷收紧，导致资金短缺，再加上招工困难，所以很多订单出现不能正常履约情况，然后寻找新供应商，又需要一定时间的磨合。有些国内同行，特别是一些大型的生产企业，由于其他一些商业目的，利用各种手段进行恶性竞争，破坏行业规则。

而国外市场，客户之间的竞争也是不断加剧，利润空间不断被挤压，并出现回款缓慢，质量纠纷增加，订单数量减少。真的可以说是内忧外患。

前段时间和一个做个体外贸的同学聊天，公司上下连老板，业务，单证，品管，财务一共 5 个人。虽然经济危机下，订单减少，利润降低，但是由于公司人员少，运营成本低，所以遇到的压力不是很大。他说一年到头忙的时候也就是 7-8 个月，今年甚至有一个月没有什么订单，公司基本处于放假状态。结果出去旅旅游，也是悠然自得。

另外了解了几个做日用品的朋友，经济危机下，虽然利润率也有不同程度的下降，不过订单数量并没有减少，用他们的话说，不管有钱没钱，正常的生活还是要继续。

那么我们金海，作为一家有一定规模的外贸型企业，存在着不小的固定运营成本，显然不可能像个体外贸那样如此潇洒，而且作为一家专业化程度较高的公司，经营的水暖卫浴产品又不是生活必需品。那么我们的出路在哪里。

我曾经打过一个比方。以前的外贸，就像是小时候，回家就一条路，很窄，想早点到家，只要低着头跑跑步，勤快一点就可以了。后来的外贸，时代发展了，路变宽了，增加了好几个十字路口，有了红绿灯，

回家也不止一条路了，那么过每个路口的时候，就需要时不时的抬起头来看看，而且有些新路也要做点尝试，说不定新路更快更近。那么现在呢，时代又发展了，不但有了汽车，还有了高铁，飞机，回家不仅要考虑金钱成本，还要考虑时间成本，各种优化，各种组合，更增加了统筹学的概念。那么这要求我们什么，这就是要求我们要更加专业，要更习惯于思考。

回到现状，首先我们要坚持，引用一句丘吉尔的名言“坚持下去，并不是我们真的足够坚强，而是我们别无选择。”我们必须要把这条路坚持走下去，要有坚强的信念和必胜的信心。只要国与国之间还存在着经济活动，就会有进出口这种贸易方式，那么就有进出口公司存在的必要性。

其次我们要深化，只要简单看一下党的十八大三中全会，就会发现很多方面都提到了要深化改革。我们金海公司，对于原来一些必要的重点内部工作，我们要深化，要细化，要规范化。这样才能和一些个体小外贸公司的竞争中，把公司专业化，规范化的核心竞争力展现出来。

再次我们要突破，结合我们所处行业的实际和公司现状，产业链延伸是最切实有效的办法。按照郎咸平教授关于产业链概念，一个工业产品可以分为产品设计，原料采购，订单处理，产品制造，仓储运输，批发经营，零售服务共七个环节。按照原有的模式，其实我们只存在于订单处理里面的一部分，对整个产业链而言只是非常小的一段，这样也失去了对整个贸易的控制权。今后，我们计划于产品设计，产品制造，仓储运输，批发经营等环节都要进行一定程度的渗透和尝试。

创新合作加盟

二手车未来发展趋势

文 / 宁兴一车一品 张杰



从世界发达国家经验来看，连锁经营是经过证实的现代经营管理模式，连锁经营在服务业、零售业和餐饮业的巨大成功有目共睹，汽车服务业也不例外，目前美国、日本二手车经营最成功的前几位企业均采用连锁经营模式，在商务部市场建设司 2005 年发布的《汽车贸易政策》中，也明确鼓励开展二手车连锁经营。

据了解，目前在国内开展品牌二手车连



锁加盟的大部分是借鉴国际先进的二手车经营模式，结合中国市场发展实际，按照统一经营理念、统一资源管理、统一技术规范、统一服务标准、统一品牌形象的原则，组建的网络覆盖全国二手车交易相对比较活跃的城市，在实际运作中，采用直营与特许经营相结合的方式，全国总部将所开发的商标、商号、二手车资源、经营管理技术、互联网交易平台及企业 CI 形象系统以特许经营权转让的方式授予加盟商使用。具体包括：提供二手车鉴定评估、二手车定价与收购、二手车整备、二手车信贷销售、二手车租赁、

二手车置换操作方面的经营管理实务与操作技术，对连锁店的有关人员进行培训、考核，对其经营管理活动予以指导、协调；组建二手车全国资源体系，借助连锁网络规模优势和品牌信誉优势与汽车生产企业、政府机关、企事业单位和社会团体合作开发二手车资源，利用地区价格差异，推动二手车资源的合理流动和跨区域调剂。同时，为各地连锁店开展跨区域交易提供电子商务支持和资源信息交流平台；并统一店面视觉识别标准，统一企业形象宣传；全国直营或特许加盟的企业将实行统一的服务规范和售后质量保证体系，让消费者“买得放心、买的安心”。

连锁经营的优点：

- 1、统一店面形象，有利品牌宣传与形象的推广；
- 2、统一管理降低管理成本；
- 3、统一营销提高营销效果降低营销费用；
- 4、统一标准与服务吸引客户上门及易于品牌传播；
- 5、商品信息资源共享，店越多销售越大，客户基数越大，规模效应明显；
- 6、连锁经营点的增多，扩大当地市场的占有者；
- 7、经营风险承担上具有分散性；
- 8、可有效地进行市场情报信息的反馈。

显而易见地，没有品牌的化妆品人们不敢买，没有品牌的车人们不敢坐……品牌因

其魅力产生信任和忠诚，【一车一品】自开展二手车业务以来，借鉴丰田、艾普等国际先进二手车管理经验，结合公司二手车近 8 年的运营经验积累及当地二手车市场实际情况，建立评估、收购、检测、整备、销售各个环节标准操作流程，逐步形成有公司自身特点的运营管理体系，一直坚持品质、诚信、服务的品牌二手车经营理念，拒卖事故车、泡水车，不调公里数，分级保修、不满意退车等服务，已经在客户与全国同行中确立了很好的品牌口碑。二手车业务纯属一项服务性行业，建立属于自己企业的品牌知名度非常重要，是二手车业务连锁加盟的重要保障。树立一个品牌需要与企业相匹配的 VI 识别系统，以便区别于其他企业，且方便客户的认知与传播。诚信是二手车服务品牌的立足之本，诚信服务的背后是企业制定一系列标准规范的系统，品牌的口碑也是由优秀的团队在日常经营活动中错误与成功而积累的故事。二手车品牌服务是根据不同客户需求告诉客户我们哪些能做到，哪些尚不能做到，并非为了达成交易一味的迎合客户所谓的需求而说谎话，还原二手车商品本身的属性，如实告诉客户应该知道的信息与售后有保障的一系列服务，相信通过一车一品团队的不断努力，一车一品的品牌一定会在宁波乃至全国创建成为知名的二手车连锁品牌之一。

责任编辑：齐赞、张天明



向畜牧业服务领域发力

---2014 宁兴海鑫的起步跳

■ 文 / 宁兴海鑫 陈庆宙



近年由于食品安全及保障粮食生产的课题越来越受到人们的重视，今后二十年将是中国农业和畜牧业发展的黄金期。为畜牧业提供专业服务的宁兴海鑫，可以说赶上了农业发展的黄金时期。经过几年的筹备和起步，宁兴海鑫已经打下了坚实的基础，2014年将是宁兴海鑫的升级年、壮大年、扩展年。

一、过去之痛

对于一个拥有 13 亿人口的国家来讲，畜牧业的安全和发达是促进社会稳定和谐的重要保障，也是确保国家安全的战略基础。在经过 2008 年的三聚氰胺事件，2011 年的瘦肉精事件以及近年来禽流感的肆虐，未来的畜禽养殖将进一步受制于环境保护、用地紧张、食品安全等方面的压力。国内畜牧业经过多年的发展，一直经历着两难困境：一方面，行业的规模化发展远未达到成熟阶段，却已踏入了“产能过剩”的陷阱，而这种产能却基本都是低效率、低水平的产能过剩；另一方面，“粮食安全”国家战略和城镇化的趋势化演进，客观上还将进一步刺激产能，需要提供更多的粮食，肉制品及奶制品等等。而畜牧业的这种两难状况在养牛（肉牛及乳牛）业更能看到端倪，从改革开放到现在，国内乳牛的养殖水平差强人意，平均产奶量与国际平均水平还低一个档次。目前，国内奶牛养殖业呈现以下几个特点：

(1) 中国生鲜牛奶供应仍较紧缺，牛奶价格一直处于高位运行；但同时由于饲料成本也大幅增加，奶牛养殖收益仍从趋势上呈上下降曲线，有时处于微利甚至出现亏损。

(2) 中国奶牛规模化养殖比例进一步提高。奶牛养殖的低效益，使得散养户加剧退出奶牛养殖业；分户饲养的养殖小区模式也逐渐向规模牧场、奶联社或

托牛所等专业养殖模式转变。

(3) 中国奶牛规模养殖场数量快速增加。2012 年奶牛存栏千头以上的大规模养殖场数量已达 1200 余家，其中，2012 年新建、在建和建成的奶牛存栏超过 3000 头牧场数量高达 50 余家，且万头以上的超大规模养殖场达十余家。

(4) 规模化奶牛养殖场对饲喂、挤奶等设备的需求增大，奶牛养殖的自动化程度提高；但严重的环境污染问题已成为奶牛规模化养殖发展的主要制约因素。

二、现在之殇

新时期农村产业结构调整的重点是发展优质高效畜牧业，而养牛业则是重中之重，这不仅因为牛可以充分消化猪、禽等家畜不能有效转化的农作物秸秆资源，而且牛肉、牛奶都是现代社会人们生活所必需的高级食品，市场缺口很大。“以奶业为突破口，重点发展肉牛、肉羊，稳定猪、禽生产”已成为指导当前乃至今后我国畜牧业发展的基本方略。自 2012 年起，国家对奶业扶持政策力度持续加大，主要表现在：一是对奶牛标准化规模养殖的扶持力度将继续加大，2013 年中央财政投入的资金有达到 10 亿元，相当于 2012 年的 2 倍；二是奶牛良种补贴政策将继续跟进，补贴范围和规模有望进一步扩大；三是继续扩大生产性能测定规模，2013 年规模达到 70 万头；四是继续实施“振兴奶业苜蓿行动计划”，中央财政将继续投入资金，2013 年投入规模也超过 2012 年。从现在国家的重视程度而言，奶品市场出现了新的变化：

(1) 乳制品生产量及进口量分别达到 2545 万吨和 115 万吨，均比上年大幅增加；液体乳和干乳制品生产、消费量分别达到 2240 和 157 万吨，均保持增长，供求基本平衡。

(2) 中国高端液态奶进口量剧增，较前几年差不多翻一番，已约 9.4 万吨；产品品牌数量增加到 30 余个。

(3) 在中国婴幼儿奶粉消费市场，国外品牌奶粉仍占据约 60-70% 的市场份额；国外品牌数量众多，高达 100 余个；同时，海外代购奶粉数量进一步增加，约占总消费量的 10%。

(4) 恒天然、达能、雀巢等国际乳业巨头都加大在中国的投资和开发力度。

(5) 为了提供农产品的质量，随国内奶业市场规模的扩张，优质牧草的进口也将逐步扩大。中国海关数据统计，2013 年中国进口苜蓿总计 75.56 万吨，同比增 70.89%。进口额 2838.02 万美元，同比增加 127.26%。2013 年进口燕麦草总计 4.28 万吨，同比增 144.29%。进口额累计 1580.88 万美元，同比增加 154.80%。

因此，随着我国高产牛群的扩大，燕麦草开始受到养牛场的重视而需求量激增。据国内财经网站消息，进口燕麦草关税将下调 4%，2014 年燕麦草进口量将大幅度增加。我国

苜蓿进口达 75 万吨，如果按正常饲喂比例计算，需要进口燕麦约 20 万吨。今年预期对中国市场的出口也会在去年的基础上进一步增加，达到 8 万吨左右。

三、未来之途

奶业发达国家的经验证明奶牛标准化规模养殖是奶业发展的必经之路，也是我国奶牛养殖业发展到一定阶段的必然要求，经过几年的发展已经证明进行标准化规模养殖是破解当前奶业发展难题、加快现代化奶业进程的根本着力点。今后应做好以下几方面的工作：一是继续推进奶牛的标准化规模养殖；二是积极推进“农牧结合”的养殖模式；三是积极探索适合我国国情的产业化发展模式。

从趋势看，散养户加剧退出，国内规模化养殖比重进一步提高；生鲜奶供应量继续增加；乳制品总进口量仍将小幅增加；乳制品加工产能继续扩大等。总体而言，中国自产原料乳供求紧张仍无法在短期内缓解，而乳制品供求保持基本平衡。与此同时，我国也面临奶业转型期规模化牧场快速发展与散户大量退出市场竞争、牛肉价格提高、奶牛淘汰率增加、劳动力紧缺、饲料成本、劳动力成本上涨，养殖土地供应紧张，疾病控制，原料价格，环保，消费者对绿色安全食品要求等多重压力。

国内畜牧业的发展路径既已清晰，对于宁兴海鑫来讲，结合我们自身的实际情况，未来我们可以在以下两个板块发力：

一、立足我们的本业，做好牧草贸易。自 2013 年 8 月始，我们就与澳大利亚前三大，拥有 90 年历史的燕麦草生产商 JT Johnson 建立紧密的合作关系，经过半年时间的磨合，我们牧草的贸易量不断呈直线式上升，2014 年，我们的不仅贸易规模将上一个新台阶，而且我们还将进一步扩大贸易的品种，还计划引进其他的优质原料如：苜蓿草，DDGS，全棉籽等等。

二、提供专业的牧场技术服务。我们与 JT Johnson 公司的技术合作作为养牛场推广技术服务从而提高优质进口原料之效应以达到降低成本，减少疾病，减少环保压力，生产安全食品的目的。在专业技术服务板块，2014 年我们将主推 TMF 饲料服务。相比地大人口密度低澳大利亚，美国，新西兰等养牛大国；我国养牛业不能以国外的低密度或放养的养殖方式。TMF 是一种为高密度圈养而设计的饲料，技术已经经过验证，非常适合在日，韩，中国等土地紧张，资源缺乏，环保压力特大的国家，我国奶牛养殖的特点，可以说，就是为 TMF 饲料准备的。TMF 饲料的最大优点不仅可以减少牧场的成本，而且能够提供更加优质、更加环保的奶产品。经过前期筹备，这个项目已经启动，2014 年将逐步投入并产生效益。

旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。2013 是宁兴海鑫的基础年，2014 年我们的主题将转变为提升年，是海鑫上下凝心聚力全面落实“创新，开拓”的规划年，是我们构建从点到面，从单体到网络的关键一年。相信在集团的带领下，在全体同仁的努力下，抓住国家一系列行业政策实施带来的历史机遇，携手广大国内外客户，努力把宁兴海鑫打造成中国畜牧行业的技术服务商和贸易商，为中国畜牧业的健康可持续发展树立典范！

● 责任编辑：齐赞、张天明

精心是态度、精细是过程、精品是成绩，执行出成效！精细化管理是企业发展的必经之路。2013年，宁兴控股以“精心·精细·精品”为主题，组织开展精细化管理文化年活动，包括召开精细化管理现场会、加强精细化管理培训、加大精细化管理理念推广与实践……如何在这条路上走出更好的成绩，“宁兴人”还在不断的探寻。本栏目摘选了精细化管理现场会现场发言，记录了对精细化管理的认识以及精细化管理的实践。

编者按

浅谈“精细化管理”

■ 文 / 宁兴丰田 张帆

精细化管理是一种理念，一种文化。它是源于发达国家（日本20世纪50年代）的一种企业管理理念，它是社会分工的精细化，以及服务质量的精细化对现代管理的必然要求，是建立在常规管理的基础上，并将常规管理引向深入的基本思想和管理模式，是一种以最大限度地减少管理所占用的资源和降低管理成本为主要目标的管理方式。精细化管理可以改进管理方式，提高工作效率，降低企业成本，推动整体管理工作水平和经营绩效上台阶，全面提升企业核心竞争力。

一、规范化、标准化是精细化管理的基础。我司的“规范”、“标准”化管理内容分为以下几方面：

1、制度管理：制度是管理的基础，要不断完善各种制度，建立健全公司管理标准、技术标准、服务标准。用工作标准来保证各项管理工作的严密性，减少工作中的“盲目性”和“随意性”。制度管理涵盖了人力资源管理、财务管理、生产管理、业务接待管理、行政及综合管理等各方面管理工作内容。

2、业务流程：各部门进行制度管理标准化的同时必须通过制定相应的工作程序来规范业务流程，使每项工作都有章可循。通过绘制

流程图、编制标准化作业指导书等方法将量化、数据化的工作的标准贯穿到各项工作的全过程，形成科学、合理、正确、准确的工作流程和作业标准。工作流程涵盖了新车销售、精品装潢、售后服务等内容。比如新车销售，根据丰田标准操作规范，结合我司实际，制定了8个步骤，每一个步骤均有非常细化的，具有可操作性的执行细则；又如针对小损伤的钣喷作业，我们也制定了相应标准，比如按照丰田生产系统打造的钣喷AAA快修车间，规定了损伤在4块板件以内，损伤范围在A4纸大小以内，且不需要更换零件的车辆可以在AAA快修生产线作业，保证作业效率和质量。

3、客户管理流程：作为汽车4S经销店，客户是我们最核心的资源，是我们工作的基础和目标，只有维系好客户才能给企业带来持续稳定的收益，所以我们的客户关系部对客户资料进行全方位、细分化的管理，分析不同类别客户的需求，进而帮助业务部门制定不同的来店、回厂措施，同时对于客户的回访与反馈，每周、每月都有报表分析，促进我们不断改善客户工作。

二、执行力是精细化管理的“落地”的前提。任何工作重在执行，有好的想法和制度不执行或执行不到位就等于“0”，所以我司一直重视执行环境，不断向员工强化执行力理念。



1、“执行第一”的理念：提高执行者对决策的认知。决策的执行是一个双向互动的过程，要确保决策的深入贯彻，就不能仅靠管理者“一头热”，只有管理者和执行者达成共识、形成合力，执行才会有力度。因此，对于公司的每一项决定、制度、规程，都要求各级管理者全面传达，保证信息由上至下的一致性。

2、强化执行过程监督。监督是约束，也是促进，因此，我们要求各级管理者要经常亲临一线了解执行情况，及时发现问题，纠正错误倾向，严肃处理顶风而上、执行不力的人员，促进决策目标的顺利实现。

3、对执行结果进行检查，并奖优罚劣。执行的目的是结果，在做好前面的过程管理后，我们关注和评价的即是结果，对于执行结果达成目标或优秀的，及时给予奖励及激励，执行结果不佳的予以批评及惩罚。

三、精细化管理代表课题之一“全面节支工作”。增收节支、提

高效率是企业发展壮大的重要举措，是培养员工艰苦奋斗、励志图强的企业精神的平台，也是调动广大职工积极性，增强责任感、使命感，克服困难，面临危机，迎接挑战的有效手段。我司的“全面节支”工作主要从以下几个方面着手：

- 1、系统化：全面排查公司“节支”点，共制定64项“节支”措施；
- 2、细分化：将重要区域单独核算（如烤房、各宿舍分装电表等）；
- 3、数字化：数字化目标 - 初期目标较同期费用降低10%；
- 4、长效化：坚持月及时反馈、分析；
- 5、激励化：设立“节支”奖项，奖励标杆。

同时通过以下几个思路展开“全面节支”相关工作：

1、创新方式，科学改善：采用节能技术或设备，如：“直饮水机”取代原“电茶炉+桶装饮水机”、太阳能热水器取代原电热水器、烤房“两班倒”方式使用波谷电并利用“自然晾干”...

2、强化管理，避免漏洞：如工作车加油取消“汽油票”，改用“定车”汽油卡，同时每次加油记录公里数，每月统计每台车油耗；又如快递的发出须管理部审核打勾方可寄出...

3、明确标准，能省即省：如空调开启的温度条件、太阳能热水器设置定时、3公里内须使用电瓶车...

正是通过以上思路及措施，我司的“节支”工作取得了突破性效果：公司电费较之前下降18.7%、水费下降24.5%、行政办公费用下降23.5%、人力资源费用下降7.7%。

精细化管理工作是对战略和目标分解细化、落实的过程，是让企业的战略规划能有效贯彻到每个环节并发挥作用的过程，同时也是提升企业战斗力的一个重要途径，并最终促进企业提高效率，实现可持续发展。精细化管理工作是一项长期工作，非一蹴而就，非一朝一夕，是坚持、沉淀、提炼的不断循环。几年来，在我司的不断推进、完善下，我司的精细化管理工作水平不断提升，同时也收获到了精细化管理工作带来的业务经营、品牌形象及社会美誉度等方面的提升。接下来，我们将“精细化管理”工作进行到底！

● 责任编辑：江宁、高原

安全标准化管理

是企业“安全、有序、可控”的有效途径

■ 文 / 宁兴液化 高丹鸣



一、为什么开展安全标准化管理

■ 危化企业的特点决定了“安全第一”的企业文化。宁兴液化主要经营液体化工产品的仓储业务，易燃、易爆、有毒、强腐蚀的属性决定了该企业所面临的危险性，这也决定了“安全第一”是宁兴液化的企业文化。

■ “安全第一”的要求，就是让企业始终保持“安全、有序、可控”，而标准化管理作为一种手段，涵盖公司所有运作、规范和行为，是企业的行动指南，也是对“安全、有序、可控”的有效保障。

■ 安全标准化，是指企业通过建立安全责任制，制定安全管理制度和操作规程，排查治理隐患和监控重大危险源，建立预防机制，规范生产行为，使各生产环节符合有关安全生产法律法规和标准规范的要求，采用PDCA模式，持续改进，不断加强企业生产规范化建设。

二、宁兴液化开展安全标准化管理的内容和进程

1、宁兴液化从2007年3月开始引进安全标准化管理体系，成立安全标准化达标领导小组和工作小组，制定安全标准化达标工作计划和方案。

2、2007年11月，经过全体员工的努力，以优异的成绩完成省级安全标准化达标考核，取得安全标准化达标证书。

3、2009年底高分完成标准化第一次复审。2011年底，完成标准化管理体系的第二次复审工作。标志着宁兴液化安全标准化管理上了一个新的台阶。

4、2013年7月，由于行业隶属划归

的变化，为更好配合交通部港航系统的监督与管理，宁兴液化引进交通部港航系统实施的安全标准化考核细则，增加到16个A级要素、78个B级要素，在2013年底通过交通部港航系统的考核达标。

三、开展安全标准化管理的几点体会

1、标准化管理按照“规范化程序、标准化模式”确定公司运作的每一个动作，使之成为统一的行动指南。

- 每一个关节、每一道程序都有明确的规定和实施细则。
- 实践经验的积累；未发生事故的教训总结。
- 先进理念和模式的引进和植入。
- 安全意识元素的渗透，形成惯性思维。

2、突出“隐患排查”重点，确立“零事故”目标。

- 制定由点到面的检查程序。形成多层次、全方位覆盖查漏补缺体系。
- 始终坚持每一个隐患或问题一旦出现就会必须得到解决。
- 必须做到安全目标明确、安全意识同行、安全行为同步。
- 3、信息化、自动化、可视化确保了现场的可控。
- 建设先进的电子商务平台，实现远程监控和交易。
- 新增自动灌装批控仪，确保装车速度快、计量准、安全可靠性强。
- 覆盖全部罐区的视频监控系统，增强了

现场的可控管理。

- 可燃气体报警仪全天候监测罐区是否有泄漏的危险。
- 高液位自动报警系统和音叉自动报警系统确保储罐灌装安全系数的可靠性。
- 4、必须要有严格强硬的执行力。

用标准格式的绩效考核制度约束每个岗位的行为准则，“公平、公正、公开”标准化制度充分体现“法治”的优越性。一切行为偏差均有相应的规范来纠正。核心在于领导重视、监管有力，措施有效，奖惩分明。



精细化管理是业务发展中的必经之路

■ 文 / 宁兴贸易集团水暖事业部 戴磊

一、什么是精细化管理？

我们的理解是：精---精益求精，精简创益；细---细致入微；细化到底；化---形成文化；化育组织。总体而言精细化管理是一种管理理念和管理技术，是通过规则的系统和细化，运用程度化、标准化和数据化的手段，使组织管理各单元精确、高效、协同和持续运行。

二、水暖事业部为什么需要精细化管理？

1、改变管理粗放，培育竞争优势的需要。把积累知识资产的意识渗入每个日常工作流程中，通过一系列管理程序的操作逐步加强隐性知识显性工作，着力提升内部运营效率，培育竞争优势。

2、降低成本，提升企业竞争力的需要。通过精细化管理每个环节，把成本意识渗入到每个日常工作流程中，制定针对性的措施，完善对成本精细化管理，提升市场竞争力。

3、防范国际化经营风险，保障平稳健康发展的需要。行业本身具有单笔业务交易金额大、贸易产品品种多、交易条件变化快，涉及国家地区分散等特点，面临多种风险。为此必须采取切实有效的措施防范各类风险。

三、精细化管理的主要做法

水暖事业部主要以“简单为美，效率至上”的管理理念，以提高效率、降低成本、防范风险为主要目标，把系统优化与管理控制、全面管理与重点监控、操作人员与业务流程管理有机结合。

1、强化领导，优化组织结构和业务流程。（1）建立“事业部管理委员会---业务单元组-----专业工作组----薪酬考核组”责任体系。（2）优化管理层和业务组之间的结构。各个业务板块在事业部统一规划下自主经营、独立核算、自负盈亏。每周一次的业务例会，包括业务情况介绍、新产品新工厂推荐；质量反馈及团队内部不合理状况分析等主题。（3）优化业务板块组织结构。将事业部细化成业务组、跟单、研发、质检及后勤等；建立QQ群微信群等，增加了信息的即时性。

2、科学分析业务板块，确定精细化的重点。

< 采购流程 >

- 合理制定销售规划，建立实时的市场监控体系；
- 建立合格供应商名录，以供应商管理为重点，建立质量检测体系。
- 建立客户信用档案，对客户进行资信调查，科学制定客户的信用额度。

< 市场销售 >

完善市场布局，合理安排对下游销售网络的铺设。建立客户订单监控体系。每月都有订单统计细分数据，可以知晓当地市场出口的景气度，通过和往年对比了解客户的销售情况和下单动向。

< 研发 >

- 保证业务精细化发展，提升自身价值（包括对客户来样的爆破拆分，新产品的画图留档等）；
- 提出合理质量改进意见，协助质检部门控制质量体系；
- 进行预先研发，培育新的业务增长点，最终实现以研发带动销售的模式。

3、精细化的最终目的是通过数据化和信息化实现标准化（1）建立并完善各项管理制度。形成适合水暖事业部的系统的管理制度、工作标准和工作流程。（2）利用信息化手段固化制度和流程。设立了共享服务器，备份各业务板块的资料，集成了很多团队的共享资料。（3）团队文化建设。确定“诚信、创新、共享”的精神，倡导“谦恭、敬畏、感恩、得体”的行为规范。注重从员工深层动机着手，分析员工需求层次，采取形式多样的活动和奖励来提升员工的积极性和责任感。

● 责任编辑：江宁、高原

财务审计中的精细化管理

■ 文 / 宁兴控股财务审计部 杨晓君

一、数据的精细化管理

财务审计部汇集了公司所有的财务、业务数据，如何使这些数据，能快速、全面、准确地反映公司的经营情况，并进行有效的财务分析，是财务审计部一项基础性的、但又体现公司经营管理工作的工作。上半年，我们借公司组织架构调整之机，全面梳理了各类内部分析报表，重点新增了能全面反映公司、各业务部门经营质量的经营性指标报表，并通过电脑信息化手段，让这些报表能即时由系统自动生成，为快速、全面、准确了解公司经营情况提供了帮助。如：

在“业务部门经营情况汇总表”中，我们设定的盈利指标有：收入利润率、毛利率、每美元利润、收入费用率、预算完成情况等。意在反映各业务部门的盈利能力及盈利质量，并通过各部门间的横向对比，找出盈利质量差、及差异大的原因，促使经营层更关注各业务部的运行质量。

另外，鉴于公司组织架构进行了调整，而业务的转移尚有个过程，导致同一业务员在多个账套中都有业务发生。我们新增了“公司利润构成明细表”，利用信息化手段，对多个帐套数据进行分拆、合并，以准确核算各公司的真实财务利润，也为经营者考核提供可靠依据。



二、流程的精细化管理

公司的每一项经济业务注定会有二个或二个以上的部门去共同完成，涉及多个业务流程的节点。所以对业务流程的管理，就显得尤为重要。尤其是财务部门，流程的每个节点都与资金有关，稍有不慎，就会给公司带来损失。我们主要从二方面去把握。

首先 确保部门内业务流程的规范、安全，一方面要求各级财务人员必须严格执行公司制定的资金管理办、费用管理办法等各项制度；另一方面要求各级管理人员要切实履行好审核、稽查的岗位职责，做到部门内的自我净化。

其次，除了做好内部流程的规范、安全外，作为流程精细化管理要求，更为重要的就是各部门之间要加强沟通、协调，以减少经

营风险。流程的精细化管理，不能仅仅停留在一个部门、一个封闭的圈子里，一定要与业务的相关部门事先进行充分沟通、协调，这样我们搭建的“业务、风控、财务”三位一体的管理控制平台，才能真正发挥作用，才能有效控制公司经营风险，确保公司经营成果的实现。

年初以来，我们财务审计部与风控部、综合业务部、及业务部门保持即时、动态的协同、沟通，尤其是在业务预算管理方面（每笔业务的盈利预测方面），既把握原则，又根据业务实际情况进行灵活处理。从严控制有风险的业务、大力支持操作规范的业务、稳步谨慎扶持新业务，应该说也得到了业务部门的理解和支持。

的信息来分析、判断业务可能存在的风险。财务管理工作实现了从事后的静态核算向全过程、全方位的动态控制转变；从单纯的记账核算型向经营管理型转变，也为公司控制经营风险提供了有力的保障。

3、业务培训日常化

财务人员的业务素质高低，直接影响到公司财务管理水平。一直以来我们采用多种方式大力提高财务人员的岗位履责能力。建立了内部财务 QQ 群，定期、不定期召开业务专题会、政策讲解会，参加外经贸委财会论文撰写，组织财务人员继续教育等，一系列日常化的学习、交流活动，有效地提高了财务人员的岗位履责能力，提升财务服务水平。

三、团队的精细化管理

1、细化岗位职责、优化人员分工

首先对各业务岗位的具体工作进行细化、分解，在此基础上，进一步强化各岗位的服务职责、管理职责、参谋职责。

其次根据新的工作要求，将财务人员的分工由过去以单一流水作业为主，调整为以各核算主体为主的纵向管理为主（由一组财务人员服务一个或几个业务部）；组建各核算主体团队时，充分考虑团队成员的知识结构、工作时间及业务管理能力，团队内横向有交流，纵向有指导。做到事事有人负责、人人都有责任。

2、财务管理动态化

人员分工调整后，最大的好处就是财务人员与业务人员的联系更紧密，财务人员对业务的了解也更为深入，财务人员能掌握更多

从业务案例，看精细化管理和风险控制的重要性

■ 文 / 宁兴贸易集团风险管理部 应中雄



就精细化管理和风险控制，结合工作实际，谈一些个人认识和看法，与大家分享：

做好精细化管理，我个人认为需要注重以下几点：

1、全员参与：

精细化管理需要全体员工的共同参与，我们每一位员工既是精细化管理的对象和参与者，同时也是精细化管理的主体和实施者。“精细”表现在每个员工的日常工作中，只有每一个人都参与到精细化管理之中，精细化管理才能落到实处，才能发挥出成效。

2、注重规范、注重协同配合：

精细化管理中规范非常重要，包括规范管理、规范操作；精细化管理需要部门间的协同配合、员工间的协同配合。

3、注重过程，注重细节：

“精细”表现在管理的各个环节之中，每一个环节都不能松懈、疏忽，应该做到环环紧扣、道道把关，也就是我们常说的细节管理，细节决定成败、细节体现管理水平。

4、注重执行力，注重落实：

精细化管理是提升企业整体执行能力的一个重要途径，需要我们管理到位，执行到位，落实到位。总之，精细化管理需要有求精的工作态度，务实的工作作风，认真负责的工作责任心，这样才能把工作做好、做细、

做到位。

5、精细化管理应与风险控制有机结合：

精细化管理与全面风险管理相辅相成，精细化管理环节中应体现风控，使每一位员工时刻有风险意识，这样才能做到措施到位。

以下是通过管理上的案例予以说明：

一张“业务流转单”，解决进口业务项下销售收款、放货、开票的“无缝”对接问题

公司开展进口业务以来，因各种原因，一直没有使用进口业务管理软件。多年来，进口业务项下销售收款、放货、开票之间经常有各种各样的事情，需要协调和处理，既费时影响工作效率，还存在风险隐患。例如：

- 1) 如何解决财务收款后无法区分问题：①一个销售合同，对应若干个进口编号项下的部分货物；②同一客户，签署了应若干个销售合同，同时在履行；③同一客户，既有销售，又有代理；
- 2) 如何防止收货方与付款方不一致问题；
- 3) 如何解决收款、放货、开票的衔接问题；
- 4) 收款放货，如何减少重复核对，提高效率。

为解决该问题，规范管理和操作，今年4月份，我部与财务审计部联手，多次商议解决方案，最终商定以“业务流转单”的方式予以解决，即：以每份销售合同（或代理协议）为主线，填写一份“业务流转单”，将该销售合同项下多次收款、多次放货、多次开票及不同进口编号下货物销售情况等予以记载并进行流转，直至该销售合同（或代理协议）履行结束。“业务流转单”自5月初开始使用，效果较好。

该案例，贯彻了精细化管理中的规范化、过程管理、细节管理的要求，同时还提高了工作效率。

ERP 推进企业精细化管理

■文 / 宁兴特钢 杜聪聪

信息化、精细化是企业走向成熟发展的必然趋势，面对企业和行业日新月异的发展，国内外日益激烈的市场竞争，迫切需要提升技术创新手段与现代化管理水平，从而缩短生产周期，减少库存和流动资金占用，提高产品质量和建立完善的管理体系，从而提高企业的市场竞争力和经济效益。

2012年原有的701系统已不能满足公司发展的需要，宁兴特钢广东公司急需信息化来提升企业管理。ERP是企业信息化系统的核心内容，如果要整个信息化系统实现无缝集成，一定要先把ERP做扎实。

宁兴特钢广东公司ERP系统自2013年1月开始正式启动，7月份各功能模块开始逐步上线使用，至今已运行近6个多月。在这个过程中，广东公司细致梳理了报价模块、工单模块、现场管理模块、

库存模块、采购模块、品质模块、财务模块、送货单模块等各个业务模块，优化了整个业务流程，初步实现对各个环节数据的实时报表化及对库存、生产、销售等各环节的精细管理和实时控制。

ERP是一个挑战自我的信息化实施项目，难度系数大，覆盖的业务项目多，从原材料采购到最后的成本核算，涉及到生产经营的各个环节；跨度大，上到决策层的经营理念、战略目标，中到管理层的执行落实，下到每个员工的基本业务；使用人员的差距大，实施中需要与各个部门的人员做充分的沟通，得到不同业务部门的支持。随着市场环境、企业环境的不断变化，ERP是一个持续改进的工程。这就要求广东公司要持续做好基础档案管理、规范落实业务流程、持续进行内部培训，在改进中不断完善企业管理。

注重细节，赢在执行

■文 / 宁兴丰田 岳江

温州宁兴丰田以“丰田全球售后服务标准(TSM)”为切入点，通过“持续改善”、“精细化管理”，不断提升了服务运营和管理水平。从2013年初申请，通过全员近10个月的努力，终于在11月中旬通过了终审，成功取得了TSM认证，并且在12月初有幸代表华东区在全国TSM会议上进行了好事例发表。之所以能取得优异成绩，关键靠注重细节、赢在执行！

一、按TSM标准，运用丰田PDCA问题解决法则，从细节作手，精心管理，力争做到精益求精。

1、明确问题：认真学习TSM指南，对77项基本标准和1项环境保护标准先按大项分类，再将大项逐项细分，最后将细分项再逐个进行分解。针对硬件改善，精细到字体的大小、颜色、位置等都进行了详细备注；针对软件改善，精细分解到书写的位置、书写的项目、时间、金额等，所有78项标准最终分类出180个明细项。根据分解的结果再对照公司的每项实际情况进行比照，逐项找出需改善的问题点。

2、分解问题：针对需改善的问题点，公司召开6次专题会议进行详细评估。从公司层面、组织层面、管理层面、个人层面等全方位剖析产生问题的真正原因。

3、把握真因：通过详细分解和剖析，找到产生问题的根源，为下一步制订对策提供了明确的方法。

4、制订对策：针对问题根源，公司制

订系列对策。首先，2月份成立由公司总经理任组长，各部门经理为组员的TSM改善领导小组，并明确改善时间节点；第二，各部门内部再成立改善执行小组，由部门主管负责，将各项改善点落实到每个员工；第三，将实施TSM的意义与好处在各级员工会议上进行宣贯，让全体员工从思想上重视改善。第四，每周对改善点进行检查并公布检查结果；第五，将TSM改善纳入部门经理、主管、员工绩效考核。通过以上措施，有组织、有机构、有标准、有责任人、有时间节点，确保“精心精细精品”管理的落地。

二、强化执行，事事落实到位、落实到人，坚决杜绝走形式、走过场。

1、赢在执行：通过学习、宣传，公司全体员工都“自动自发”投入到改善活动中。新增看板46张，重划标线4条，新划标识20处，完善工单3500份，制作改善书面文件三本、210页，形成完整的TSM改善报告。

2、创新工作：制作改善看板，将每次改善的结果进行目视化管理——达到标准的



项目用黑色字标记，需继续改善的用蓝色字标记，不达标项目用红色字体标记，每次检查重点是红色和蓝字项，再按照重要、紧急分类，确保检查、执行高效、明晰。

通过TSM项目推进，我店用实际工作落实了“精心精细精品”活动的开展，也对此项活动有了更多的理解和认识。重点在“精心”：只要有精心的安排，精心的行动，定会干出精彩的成绩。通过TSM的改善，我店的经营业绩同比增长了150%，各项绩效考核也取得了优异的成绩！关键在“精细”：我们常说“细节决定成败”！所以，把事先做正确，后做好，再做精，是对每项工作的最高要求。在TSM认证过程中，结合丰田的“精益管理”思想，对硬件、软件按标准——对照改善，结合创新工具的使用，最终确保了三次检查，每次都一次性过关。

精细管理 信保助推

■文 / 宁兴金海 张旦恒



三方合作，可以解决高风险业务的押汇融资问题，既不占用银行授信，又填补公司资金缺口，加速流动资金周转速度。同时，随着人民币升值加剧，对于远期信用证或放账业务，信用保险项下押汇融资也可以部分解决因利率变动而引起的损失。

(4) 抢占限额资源，挤占竞争对手生存空间。

由于中国出口信用保险公司对国外某一客户的授信是有一定额度的，而且该额度在一定时间内是不可调整的，故而早投保的企业能够获得较多的国外客户的授信额度。较早引入信用险，可获得在限额申请上的先发优势，争取更多的金融资源，挤占同业竞争对手的生存空间，为自己获取赢得更多的竞争筹码。

人事工作实施精细化管理，就是按照“精、准、细、严”的原则，综合运用细化、量化、流程化、标准化等手段，解决当前人事管理工作中出现的要求过于宽泛、执行过于散漫、考核难以量化的实际问题，从而在制度、职责、管理、实施、督察等方面进行细化，增强公司管理的执行力、管控力，进而达到提升人事工作管理水平的目的。

细化人事管理工作是做好精细化管理的前提

细化人事工作就是在统筹考虑公司人事工作基础上，结合工作实际，采用横向、纵向、衔接、责任细化等方法，进行人事工作分解。

首先，要做到工作岗位细分，使每个人、每项任务都能落实，不能遗漏工作点。对照工作目标，制定年度重点工作推进表，将工作目标、任务、措施、责任人、完成时间和考核办法进行细化。同时，为确保各项目标能够有效完成，还需制月度工作例会制度，督促各项目标在预期内完成。

第二，了解每个工作的过程。通过对过程的控制，建立和优化公司人事管理流程。例如，在新员工的招聘工作中，按照纵向细化原则划分招聘前（制定需求计划、发布需求计划、拟定方案）、招聘中（筛选简历、资格审查、组织面试）、招聘后（拟定培训计划、试用考核、签订合同）三个阶段。

第三，使公司人事工作无缝对接。公司各岗位之间，各工作流程之间的衔接配合是人力资源的管理的难点。

量化人事工作是实现精细化管理的基础

人事工作量化的内容主要包括：人事日常工作，突击性工作，改革性任务三大类。日常工作包括人员招聘、公司内外人员调配、员工年度考核、工资管理、执行人事政策、人事统计年报、离退休人员管理、信息资料上报、人事工作计

人事工作精细化

■文 / 宁兴丰田 陈圣

划和总结等。突击性工作主要是按照规定要求及时完成上级单位临时性、突击性的人事管理工作。改革性任务主要是承担行业内人事制度相关的调研、试点任务。我们将每类工作划分为工作规范、工作质量、工作创新和工作效率四个方面进行考核。

工作流程化是精细化管理的重要方法

工作流程化就是将分解后的人事工作在纵向细化的基础上，按照业务工作使实施过程划分成若干个前后连接的环节，将业务工作的管理过程细化为工序流程，并不断优化改进。工作流程首先应策划好职责关系：上级由谁主管，横向与哪些部门配合，下属管辖关系。然后按工作过程编制流程，比如招聘程序，职务晋升程序，岗位聘用程序，培训和考核程序，休假程序，岗位变更程序，辞职、退休程序，绩效考核程序，工资奖金分配程序等等。

工作标准化是精细化管理的依据

人事工作标准化需要人事部门工作人员充分了解国家人事方针政策和法律法规，实现人事工作有章可循。制定详细系统的人事工作标准，有利于改变长期以来形成的处理事务随意性、无序性以及粗放型的习惯，有利于人事制度的落实，执行到位、考核到位。

●责任编辑：江宁、高原

实施特钢供应链新模式



深化外贸专业化经营



强化汽车4S品牌精细化管理



• 做一名合格的新宁兴人
— 新员工入职培训



• “精心 精细 精品”
— 精细化管理现场会





细微之处见真章， 平凡之中现精彩

—— 记宁兴控股2013年度先进集体
宁兴贸易集团 综合业务部

■ 文 / 宁兴贸易集团 李军波



综合业务部在2013年的年度荣获了宁波宁兴控股股份有限公司颁发的先进集体奖章，这对我们集体来说是一份殊荣，是业务部门对我们服务的认可，更是领导对我们工作的鞭策和鼓励。综合业务部就是一个大家庭，工作的时候我们是同事，工作之余我们便是朋友、是家人。共同努力，共同成长，在平淡的工作中求得精彩，一直是我们追求的目标。凭借着对单证业务的熟练操作和不断积累的工作经验，我们已全面完善了单证，储运，综合一条龙的业务服务体系。



首先是我们的单证板块，在大家的理解中可能我们的单证业务就是简简单单把业务助理输好的单子打印一下就行了，其实不然！单证业务需要有极大的耐心，并且要非常仔细。业务部的每一票单子我们都要都要凭借多年的岗位经验仔细核对，尽力把单证业务做到零差错，服务五星级。我们的制单人员一直都在为之而努力。从制作报关单据，到产地证以及信用证、托收议付单据的制作，每个环节都认真真，一丝不苟。为了更好的配合业务部门的工作，我们每天晚上下班后都安排一名制单员值班，以服务好下班以后的急单，事情没处理好我们的值班员就不下班。姜红波从事单证工作十几年，十几年如一日，兢兢业业，钱文艳，因为家里离公司比较近，每逢周末，过年过节这种日子，一旦业务员有急单，都是她第一时间到公司加班，从无怨言。谢恒，虽然到我们部门才半年，但是她很快熟悉了自己的单证业务，并能够独当一面为业务部提供优质的单证服务。审单员徐虹除审证及议付相关工作以外，还帮助各业务部确认提单副本。在今年贸促会迁至东部新城的市行政中心以后，外部联络员余静峰克服困难，合理安排，不影响办证速度，风雨无阻。

接下来是我们的储运板块。储运板块由郑维藩（欧洲线），张逸政（亚洲线），蔡立峰（澳非拉美线）组成。从订舱到拖柜进仓，我们的储运紧盯每一个环节，保证货物顺利的报关出运。为了配合周末报关时候的紧急情况出现，我们储运组特地设置了周六值班制度，并且保证在值班制度以外的时间里也是业务工作第一，随叫随到。记得2013年十月的那一场大水，那是所有宁波人都无法忘却的一场灾难。全市交通瘫痪，整个宁波变成了“水上威尼斯”，大家都被困在家里，没法出门。然而就在那几天，为了不耽误船期，不影响工作，我部的小郑、小徐、小蔡依然淌着大水，来公司加班。就是这么一群人，在本职岗位上无怨无悔的工作，默默无闻的奉献。

最后是我们的综合业务板块。黄亚珥老师负责的展览工作一直得到各业务部门的好评。今年广交会在提升宁兴整体参展形象的同时，他又为每一个展位提供个性化的设计方案，更加突出参展主题，使每个展位都有新意、有亮点。从整个广交会组展、参展、会务安排到样品的运输等等，每个环节他都亲自参与，包括广交会过程中的安全管理，展位管理，证件管理和知识产权管理，都按照规定逐条落实到位，严格规范操作，保证展会能安全有序的进行，完美的收官。这次广交会继续秉承“稳中求进、开拓创新”的工作方针，一方面通过提升参展质量和组展水平、深化信息交流与贸易提升功能来助力“调结构”，另一方面，通过强化招商宣传邀请、稳定外需来推动“稳增长”，并全方位优化展览服务、强化安全保障，为展商客提供了良好的洽谈环境和参展体验。

这就是我们的综合业务部，看似平淡无奇，但就是这份平淡，我们视若珍宝，珍若生命。每一个细微之处对我们来说都是重中之重。于细微之处见真章，于平凡之中现精彩。大家的共同努力，将是我们工作的希望，业务部门的满意，将是我们前进的动力，领导们的肯定，将是我们努力的方向。

● 责任编辑：江宁、高原

编者按：在宁兴的沃土里，成长了一批激情飞扬、团结协作、业绩显著的先进集体；造就了一支务实创新、顾全大局、清正勤勉的经营团队；培养了一群爱岗敬业、忠诚拼搏、甘于奉献的优秀员工。这里讲述了宁兴人的先进事迹；展示着宁兴人的优秀风采！

在危机中前行 在创新中取胜

---记宁兴控股2013年度开拓创新奖获得团队
宁兴汇丰汽车服务公司总经理 江山

■文 / 宁兴汇丰 何胤



他在竞争激烈的市场中，始终保持超前的意识，他始终认为创新是一个企业的生命，他始终坚持“创新求精、勇于开拓”的积极的人生态度，他随机应变、勇于探索，他就是宁兴汇丰的总经理——江山。

公司自2007年成立以来，在他的带领下，始终保持着旺盛的生命力。他率先推出了“汽车按揭超市”的理念，引进了建行、工行、中行、平安银行等多种汽车按揭模式，2007年至2009年公司的业绩平稳上升。2010年在各公司纷纷降低收费，大打价格战的时候，他又和农行合作，开辟了“零收费”的信用卡分期按揭业务，使公司的业绩和利润进一步得到了提升，2013年公司的业绩更是达到了3.3亿，利润也是逐年增加。当金融危机来临，经济下滑，客户的违约车开始冒出来时，一方面他加强资信审查力度，严格实行风险控制，另一方面，他积极寻求在源头上控制风险，和太平洋保险公司合作，推出了“太保履

约险”的按揭模式，把贷款金额大的按揭车的风险转嫁到保险公司，使公司的风险降到最低直至不承担担保风险，既保证了公司的收益，又大大降低了公司的违约率。今年又开辟了建行城建支行和包商银行等合作银行，适应了各种客户的不同需求，使客户有了更多的选择，享受到了更多的服务。

在对公司的内部管理方面，他也绝不墨守成规，有了新想法总是勇于尝试。为了提高业务员的积极性和吸引更多的业务人才，他推出了费用承包制的绩效管理新模式，提高了业务员的自主性和积极性。利用这个平台，吸引到其他按揭公司的许多优秀业务员，开拓了多种业务渠道，更是进一步拓宽了市场，使业务员和公司得到了双赢。在急功近利、纷繁复杂的社会环境中，他不但注重公司员工物质的提升，更注重公司这个大家庭

精神层面的建设，组织员工旅游、爬山、听讲座、听音乐，让员工感受到企业的温暖，更沉静了心灵，增强了企业的凝聚力。

今年，他又制定了更高的目标，在全面网络信息化的今天，他计划加入电子商务平台，在激烈的竞争和复杂的环境中，既要开拓业务，又要严防风险，每一次的创新都是一次探索，每一次的探索都会留下一串串前行的脚印，就让这一串串前行的脚印带领我们走向更高更远的起点，永不停歇……

爱岗敬业 勇于担当

---记宁兴控股2013年度优秀员工
宁兴特钢集团总经理助理 王军

■文 / 宁兴特钢 林沛沛



他叫王军，现为宁兴特钢台州公司的副经理，主要负责台州公司的市场开拓。2011年，他加入了“宁兴”这个大家庭。勤勤恳恳，兢兢业业，脚踏实地，雷厉风行……这些都是他身上的标签。正是这些优良品质与为客户着想的服务态度，让他很快就得到了客户的信任，迅速开辟出了一片新市场。

还记得12年元旦前那一天，因为第二天就要放假了，大家都进入了盼着下班放假的状态。只有王军，他还在孜孜不倦地在和客户沟通协调，因为一批材料一定要赶在元旦前送到客户处。他不停地打着电话，一会客户，一会物流公司。因物流货运公司也都已经准备放假了，没有一家公司愿意送货。于是大家劝他放弃，等过完节再送。他却不肯，始终坚持，一个接一个电话不停地拨出去。看着他如此执着，大家都被他感动了，也帮忙联系起了自己所认识的各家物流货运公司，终于在放假前成功地联系到了一家，及时将材料送到了客户手中。

正是这种敬业精神，为王军赢得了很多客户，短短的一年多，他一跃成为机械公司的王牌业务经理。

王军，不仅敬业，也勇于担当和奉献。正当王军在机械公司业务蒸蒸日上时，集团公司又派给他了一个艰巨的新任务，到新设立的台州公司担任副经理，负责新产品的市场开拓，无疑这是一块硬骨头。但王军毅然放弃原有的市场和客户，积极投身到了台州公司的新市场开发。

现在，你经常可以看到王军奔波在甬台温的高速公路上，那十有八九是他正在赶往哪个新客户的路途中呢。

他的故事

---记宁兴控股2013年度优秀员工
宁兴贸易集团服务贸易事业部业务主管 葛良宏

■文 / 宁兴贸易集团服务贸易事业部 潘星

他，一年365天中300天都能看到其忙碌的身影，似乎周末休息也是种奢侈；他，从不在12点前享受午餐，似乎连最平常的午休都是在浪费时间；他，再大的风雪都挡不住他上班工作的脚步，重感冒高烧也丝毫影响不了他对工作的热忱。或许你会说‘这有什么，我一样可以’，可是真正做到像他如此这般的又有几个人呢？业务量就是最好的证明。



每天早晨一进办公室，就能看见他坐在电脑前噼里啪啦敲打着键盘并不时地应付着各种

来电。有时还未走近办公室就能闻到浓浓的泡面的味道，不用想，那一定就是他的早餐。泡面、咖啡、饼干、面包是他橱柜里长期准备的食物，看到这些再想想那不分昼夜在电脑前工作的背影，便不难理解为何他患有严重的胃病了，就连烟灰缸里残留的烟头、烟灰都是他辛勤的见证。

春节对忙碌了一年的大家而言弥足珍贵。可就是为了能在节后顺利及时出货，他提前来公司整理各种资料清单，这种认真负责的态度深深地震撼了我。当我们和家人团聚享受着节日的气氛吃着热气腾腾的佳肴时，他却在没有暖气的办公室里独自一人整理着订单，将就着最难吃的泡面。无论假期或是恶劣天气影响，他都坚持完成自己的工作，为客户提供周到的服务。我想，正是因为他对客户和工厂如此认真负责做事严谨的态度，才使得大家都愿意与其保持长期的合作关系，互利共赢，并且由合作伙伴更是升级到了生活中的朋友。

说到这里，可能大家会觉得他是一个有点“不顾家庭”，“不尽人情”的十足“工作狂”。其实不然！因为他有个幸福和谐的家庭支撑着他，让他可以毫无顾忌得冲锋在前线！尽管很忙，但凡有同事或者工厂遇到问题来请教，他都会放下手中的工作热心的为大家解答，无论是产品归类还是HS编码和报关遇到的各种问题他都不厌其烦耐心细致的指导晚辈。偶尔感觉到工作氛围紧张了，还会风趣幽默一下来缓解气氛，让大家更好得投入其中。

●责任编辑：江宁、高原

编者按：

2013年10月，台风“菲特”带来的强风暴雨，使宁波遭受了百年一遇的重创，在重灾区余姚，有一支英勇的“宁兴人”团队，在重灾面前，为保护国家和集体财产，众志成城，沉着应对，奋力抗灾，经受了暴风雨和洪灾的洗礼，谱写了抗击“菲特”、不畏困难的感人篇章。



洪水中， 我们同心共坚守

-- 余姚宁兴抗击台风“菲特”纪实

■ 文 / 余姚宁兴丰田综合部

2013年10月，今年23号台风“菲特”重创宁波，风雨潮的综合影响强度为百年罕见。据宁波市水利部门消息，此次“菲特”带来的强降雨使姚江流域在4天时间内的平均降雨量达到506毫米左右，远超历史记录。浙江余姚总降水量达7.5亿吨，相当于68个西湖总水量，70%以上城区被淹，出现历史罕见的特大流域性洪水。余姚宁兴丰田店的财产安全也遭遇到了空前的挑战。灾难面前，宁兴员工们众志成城，谱写了一篇抗击“菲特”英雄曲。

“菲特”来袭时，恰逢国庆长假。10月5日，宁兴汽车投资公司下达抗台总部署。接到通知后，余姚宁兴丰田店高度重视，立刻启动抗台应急预案，排查各类安全隐患，并对低洼地段物资进行转移，确保公司财产安全。6日晚，台风开始影响我市，瓢泼大雨下了整整一夜。次日清晨，雨停了，阳光微露，似乎台风已经过去，公司开始进入正常的忙碌。然而诡异的“菲特”给我们开了一个不可思议的玩笑，上午10时许暴雨再次开始倾泻，水势不断上涨，短短半个小时积水越来越深，而此时，余姚店也断电了。

傍晚15:30许，留守在余姚店的20多位干部职工刚刚把电脑主机、打印机等电子设备转移到高处，水已经漫进了展厅。此时顶棚也开始漏水，由原先的一滴滴水滴变为一根根水柱。脚下的水越来越深，眼见展厅内的车辆已无法转移，为了保护车辆，降低公司财产损失，公司总经理张颖峰果断决定，号召大家发扬连续作战精

神，同志们借着手电筒的光，动作迅速而又井然有序的搬运汽车轮毂，借着千斤顶，采用垫高的形式抢救车辆。随着水越涨越高，抢救车辆时间紧迫。其中新RAV4车辆因自重太重，垫高遇到很大困难。此时，朴实的河北小伙方晓良大声喊着大家一起抬车，长期的钣金工作使他练就了一副好身板，他一人在车头，与大家一起齐心协力，把车抬高，把轮毂塞到RAV4的轮胎下面。经过五个小时坚持不懈的努力，展厅里的车辆都“长高”了30公分。

与此同时，兵分两路，售后服务部黄铁、黄晓明等人开着拖车不停地把受损车辆拖至公司车间地势较高的地方。因为停电，公司电话交换机无法工作，手机成为他们唯一的通讯工具，“车子发动机发动不了”和“车子进水”的呼救声此起彼伏。所有值班人员一刻不停的转移着车辆，渴了喝口矿泉水，饿了咬口方便面。



10月9日，公司的门口出现了一艘小船，宁兴汽投公司的领导带着蔬菜、水果、大米、蜡烛等紧缺物资，一路三折来到了我们余姚店。这一路，如汪洋大海般，还有几处的小桥无法涉船，这些普通的物资此刻显得如此珍贵。坚守了几日的员工们的眼睛都湿润了。

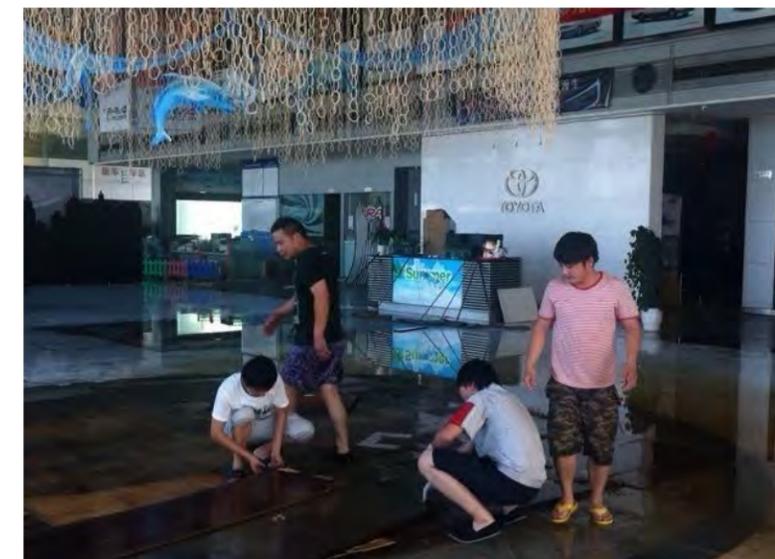
10月10日，展厅内的水终于开始退去，泡起的地板、杂物，混合着污水带进来的垃圾，散发着一股刺鼻难闻的味道。为了能够尽快恢复经营，公司立即开展展厅清洗工作。员工们充分发扬不怕苦不怕累的精神，投入到展厅清扫工作当中。由于杂物太多，多名员工被擦伤、撞伤、割伤、被钉刺破鞋底等，却全然不顾，奋力清扫。

裸露的地板、斑驳的墙体、空气中仍然弥漫的消毒水味，告知着来这里的每一人曾经在这里发生的故事。这是让人揪心的6天5夜，我们余姚团队的员工，很多人的家里也都受灾严重，无法维持正常的生活。可此时此刻一心扑在公司的抗灾中，而顾不上自家安危的却大有人在。如：王建营的孩子独自被困家中5天，家就在公司旁边，他却从未回去看看孩子；黄晓明自从7日离家，直至10日晚上才回家，妻子一人在家，很多家具因搬不动而浸水；黄国水家逢岳父过世，又遭水淹，在关键时刻却毅然投入了公司的抗灾救灾之中……他们都在水灾面前坚定的选择了顾宁兴这个大家。于是，还产生了在黑暗中拿手电筒涉水巡逻的故事；有了自做竹筏撑船觅食的故事；有了在板凳上睡觉的故事；有了点蜡烛通宵的故事；有了坐小船运大白菜的故事；有了向被困的老人小孩伸出援手，利用有限的资源将他们转移到安全地带的故事。因为长期间浸泡在污水中，不少员工患上了“洪水脚”，但他们依旧坚持奋斗在一线，以公司为家，日以继日，在大灾面前，在我们暂时无法充分施援的那几天里，我们的余姚团队是如此的让人感动、让人可敬。

几天后，控股公司副董事长、党委书记高屏一行来公司慰问员工并指导工作，在听取张颖峰总经理的工作汇报后，领导们对余姚宁兴丰田能在大灾面前不输干劲、不输精神，齐心协力，同时能及时有效的恢复生产表示高度的认可和赞许，并提出了灾后迅速恢复生产的相关工作要求，指示我们应把握机遇，提高服务理念，做好企业的美誉度及知名度，销售方面应推出实时政策吸引广大置换车主来店赏车、购车，提高市场占有率；售后方面应做好客户的解释工作，提高服务质量，做好市场口碑。

10月27日晚，由宁波宁兴汽车投资有限公司联合宁波外事学校，送上了一场爱满甬城慈善音乐会。慈善音乐会像是一场爱的接力，得到了各方的大力支持，宁波音乐厅特别为此次活动提供了免费的演出场地；宁波慈善总会、女企业家协会、中国狮子联合会宁波服务队等组织全力帮助联系爱心人士。晚会在传承和歌颂宁波这个大爱城市的同时，又一次将爱心接力掀起了高潮。

这是一篇纪实，它记述了余姚宁兴丰田店的“宁兴人”，在这次抗击台风“菲特”中，所涌现出的不惧困难、无私奉献、弃小家顾大家、顽强拼搏的一个侧面，我们相信，他们的精神将进一步激励全体“宁兴人”，为了“宁兴”的未来，继往开来，勇往直前。



● 责任编辑：江宁、高原

抗洪救灾先进

人物访谈

文《宁兴人》特约记者 高原 邢鑫



强台风“菲特”令浙江余姚出了名，这座江南小城受洪涝侵袭沦为“水城”，损失惨重，作为宁兴汽投旗下的余姚宁兴丰田也同样遭受了重创。爱心人士纷纷行动，为灾区捐资捐物。宁兴汽投总经理助理袁亚君带领的宁兴汽车救援分队，也在第一时间，通过自制的简易船，运输急需的生活物品到达余姚宁兴丰田，为遭受水灾的余姚宁兴员工送去温暖。

眼下台风过去已经近一个月，余姚宁兴也陆陆续续恢复正常的工作节奏，但无论是展厅还是售后车间，现场都留下了台风侵袭过后的痕迹。针对此次余姚宁兴的遭遇，宁兴控股也专门组织了内部采访团，对奋斗在第一线的各级领导和员工做了相应的专访。

机遇和挑战

3、灾后打算如何进行恢复性的重建工作？如何抓住这个特殊的机遇？

张：洪水到了14号才渐渐退去，同事们也开始进行全力施救，当时整个余姚有70%城区受淹，到处都停满了泡水车，温州宁兴，象山别克都派来拖车增援，协助我们全力进行施救，甚至还从邻村借来拖拉机进行施救，为了尽可能多的帮助广大车主拖车，同时也努力抓住这次机遇，很多同事几乎天天加班奋斗到12点，受台风影响的这几天共对一汽丰田车主施救达500余台次，由于没有足够的停车位，很大一部泡水车就临时停放于附近的厂房，晚上还留有专门的人员进行通宵看管，白天要拖车，晚上通宵管理车辆，但是员工们都没有什么怨言，这是让我非常感动的。

说到机遇，这次台风，是机遇也是挑战，看似是机遇，其实要努力做到公平公正的按顺序进行维修，让客户满意，也是有相当大的压力，很多客户都会急于希望第一时间能够提车，因此也给我们的工作带来了挑战，面对众多的待修车辆，如何做到先后有序，这也是难题。对于本店而言，平时一个月的入厂维修车辆会在100-200台次，而眼下有近500台左右的待修车辆，所以也对车辆进行了分流，分别分流至各宁波店、奉化店、泗门店以及绍兴的相关4S店，大大缓解维修压力，我们对待修车辆按进水程度的不同分为，高、中、低三个大类，进行针对性的定损维修，提高工作效率，加快车辆的完工出厂。

经验总结

4、经过此次天灾，觉得哪些环节可以准备的更加充分，以防下次自然灾害的侵袭？

张：经过这次事件，我们也总结了相应的不足，尤其是对重大灾害的预案准备不够充分。接下来对相应的灾害，我们计划成立安全小组，有针对性的进行培训，定期演练，如针对台风可以多准备相应的沙包，来减缓洪水倒灌展厅或车间等。余姚地处四明山脉的地震带，针对地震也将会进行准备相应的预案。

对于这次天灾，同事们都是以企业为家，团结一致抗台，很多员工白天拖车施救，晚上清理展厅，而后又到停车场值班，睡于停车场，可谓是一刻不停连轴转。

对话人物：余姚宁兴丰田总经理 张颖峰

预警自救

1、面对此次台风菲特的侵袭，是否想到情况会如此严重，当时展厅的情况如何？面对菲特，首先想到的是什么？

张：这次台风袭击之前，气象预报也有相关的报道，因此6号晚上便在展厅进行值班，市区的暴雨从晚上一直持续到第二天，出乎意料的是直到下午2点左右，雨量不减反增，又持续了四个小时左右的暴雨，当时附近的四个水库储量都已超标，甚至出现了溢坝，形势非常严重，整个余姚，在短短的几小时内，降雨量达到了68个西湖的水量，短时间内遭受如此降水，实属罕见，也导致姚江水位高涨，再者宁波海平面较高，姚江缺口至江水倒灌，城区一片汪洋，当时展厅外公路水位深至胸部，而展厅内的水位也基本没过膝盖，浸泡了整整五天。当时首先想到的便是选择逃生线路，做好相应的预案，计划展厅三楼平台作为最后的防线，同时也做了最坏的打算，安排好了第二负责人，以防自己遭遇不测。

2、遭遇台风的这几天，是如何带领大家积极开展自救工作？

张：7号被洪水围困于展厅时，现场有23位员工在公司，在保证安全的情况下，大家都在第一时间抢救设备，转移车辆，力求公司财产损失最小化。由于水灾情况较严重，配电房也被水淹没，无电无通讯。所幸的是食堂还有煤气和若干的食物，因为平时采购一般是准备两天左右的粮食，所以当时吃饭问题得以解决，后勤有了充分的保障。为了尽快通电，解决配电房被淹的问题，宁波宁兴在台风来临的第二天也就是8号，特地采购了价值4万元左右的电缆，并在第一时间支援到余姚宁兴，用于从隔壁宝马展厅接临时电线，以助相关自救工作的开展。

同时也成立了防火小组和防盗小组，当时车间都是水淹车，进出行走都困难，车间万一出现火情，很难能够及时应对，因此也特别注重火灾的防护，安排专人进行巡逻，以防不测。除了防火，防盗问题依旧不能忽视，当时余姚集中了全省各地的拖车，稍有不注意，客户的车辆就可能被拖走，从而给公司带来巨大的损失，为此也安排了专人在停车场车内值班。

对话人物：售后部定损专员 黄铁

1、您主要是负责哪方面的工作，这次台风，给你的工作带来了什么挑战？



黄：主要负责车辆的维修定损工作，前期与客户对接，了解客户车辆的具体情况，然后与保险公司对接并定损，后期则与售后维修技师对接，确保车辆的维修进度。

台风过后的这5天里，平均每天的工作量，远远超过了平时的工作强度，每天都能接到上百个施救电话，白天主要进行城区外围的施救拖车，现场往往积水较深，整日泡在水中，身体也出现相应的红疹，没有精力去顾及，车辆到店后又要第一时间进行分类定损，与相应的保险公司对接，与维修技师沟通，压力最大的便是与客户对接，努力在第一时间交车，客户往往都希望能够尽快提车，而现实条件却相反，车辆众多，没有足够的人力物力来确保准确的先后，大多客户都能够理解客观的现状，所以沟通起来相对比较顺畅，没有出现客户的过激反应。

2、面对众多的水淹车，如何用自己的专业知识和经验来应对，使得工作能够在艰苦的条件下顺利进行？

黄：我本人学的是机电类的专业，平时工作也需要相应的专业知识来进行定损，公司每周也会定期进行培训，有助于日常工作的开展，应对不同车辆的定损，台风那几天的待修车辆基本都为水淹车，为了能够在第一时间定损，提高工作效率，也总结出了一些经验，对同型号的车子，按照水淹的深度不同，来推测车辆零部件的损坏程度，减少重复的工作。

●责任编辑：江宁、高原

舍小家为大家

——记余姚宁兴丰田黄晓明

■文 / 《宁兴人》特约记者 包佳玲



2013年10月，处处洋溢着欢乐祥和的节日气氛，台风“菲特”却向我们步步逼近。

7日，暴雨如注，一整天都没有停。路面上的水已经涨至小腿，而黄师傅还在外面忙着拖车。

黄师傅，就是余姚宁兴丰田4S店的机电组长黄晓明。

由于工作性质，长假期间，黄师傅一直坚守在工作岗位。7日清晨，黄师傅照例早早地来到公司。随着雨越来越大，电话铃声也此起彼伏地响个不停。“车子熄火抛锚了”、“发动机进水”车主们在雨中焦急的求救。黄师傅在公司统一安排下，想尽一切办法，去外面拖车。时间一点点过去，路上的水位快速增长。有些地方水已涨到大腿了。顾不上这么多，能拖一辆是一辆。匆忙中，他给妻子打了个电话，“下班早点回家，注意安全！店里这么忙，今晚我就不回来了。”到了晚上8点，整个余姚已是一片汪洋。由于受损车辆众多，黄师傅匆匆扒了两口饭，就一直加班到深夜。儿子在外地读书，此时的家中只有妻子一人，没有电，自来水也是断断续续的。

水位还在不断上涨，为了防止店里的车被

浸，黄师傅和同事们用钢圈把车一辆一辆地垫高，几乎一夜无眠。

8日，外面有些区域的水已涨至胸部，最深的地方没过了头顶。黄师傅家在余姚姚江边上，此时他还不知道，家里的水最深已经快到2米了。公司的情况也不乐观，水位40公分，50公分，60公分地涨。得尽快把车子运到高处。他和大家齐心协力，一趟一趟地把车运上三楼的平台，10来米的路，不知道开了多少趟。等到最后，才发现发现手麻了，腿也抽筋了。手机信号变得断断续续。偶尔接通一次，妻子问“什么时候回家？”他回答“公司情况紧急，事情要先处理好啊！”妻子还来不及多说几句，信号断了。

9日水势稍退，“多想回家看看啊”他也一直牵挂着家里不知怎样了。可是，这时公司也很需要人，作为机电组长，怎样排班，怎样保证客户提前拿到车。黄师傅他还是脱不开身。

时间又过去了一天。直到10日晚上，黄师傅终于回了趟家。家里的车库被淹了，妻子

一己之力无法转移电瓶车等财物，只能眼睁睁的看着东西被浸泡，被冲走。晚上夫妻二人打着手电聊天，妻子说：“你知道这三天我怎么过来的吗？一个人，连说话的人都没有，我真的害怕啊！”聊到这，黄师傅有些哽咽。他只能安慰妻子：“这几天辛苦你了，东西不要了，人要紧”。

水渐渐退去，忙碌才刚刚开始。店里需要清扫，消毒；设备需要维修；浸泡受损的车子排着队等着维修。怎么办？只能加班加点。早上8点多到店，晚上通常9、10点才能下班。从水灾开始到11月6日我们去采访那天，期间仅仅休息了两天。

机电组的实习生小洪也跟着加班了一个多月。“年轻人多干点！”“这也是一次很宝贵的学习机会呀。”黄师傅还忘不了鼓励年轻人。小伙子话不多，腼腆中透着年轻人特有的干劲与乐观。

奋斗在一线的员工们很朴实，他们没有豪言壮语，但那舍小家为大家的精神深深感染了我们。洪灾无情，那一个个自救、救人、忘我工作，无私奉献的身影，却留给了我们无限的希望。

心暖如初 微笑点亮生命

■文 / 《宁兴人》特约记者 董孜静



生命的页面有时候只有用最简单的线条勾勒，方能如诗如画。你可知，微笑是生命中最美的散文，燃一盏心灯，便可照亮每一个黑暗的角落。

余姚宁兴丰田4S店主厨黄国水，家逢岳父过世，又遭水淹，却在公司最需要他的时候，淌水行走4小时，采购食物，解决一线员工吃饭问题，同时又主动加班，安排加班员工的夜宵。整个采访过程中，谈及家中的损失，包括几亩地的梨树两年注定无收成，他都是一直微笑着的。对于家中条件本不优越的黄师傅来说，我相信这笑容并不意味着毫不在乎，相反，是心疼过后的释然和豁达。全程中，听到

黄师傅说的最多的一句话就是：“我不能辜负公司领导对我的信任。领导对我的照顾，我肯定要作些回报的。”没有华丽的词藻，却碰触了我内心中最柔软的地方。

采访当天下午，我们带着一份慰问和感恩的心，来到黄师傅的家中。虽然已过灾情半月之久，但是家中依旧只有一张桌子几把凳子，显然，被大水浸泡过的家具已不能再用，四面墙壁也成败旧之势，仔细看还能见到水泡的印子，笔者用身高比了一下，大致高160CM。谈及具体损失，黄师傅的妻子便沉默了，似乎一股哀伤悲凉之意开始弥漫了整个屋子，黄师傅依旧乐呵呵地说：“她到现在还心疼着呢，

我一直跟她说，幸亏我们都还活着，活着就好嘛。损失嘛，肯定很大啦，特别对我们家来说，本来也不富裕。可是你要这样想呀，这是天灾，大家都一样的。”说到这里，黄师傅的妻子急着说：“那梨树，好几亩呢。都开花快结果了，这么一泡，今年收成没了，明年肯定也没戏了。”说着说着，眼睛都湿润地发亮。我们安慰着，却觉得词穷，似乎是黄师傅的笑声冲淡了一屋子的哀伤，轻抚了我们本就沉重的心情。感谢您，豁达洒脱的您，善良负责的您，喜欢微笑的您，让我们在座所有的人，心暖如初！

风雨中，我们一起坚守

——宁兴丰田余姚分公司总经理助理王建营访谈

■文 / 《宁兴人》特约记者 林琳

回想起菲特中的经历，那种紧张，那种慌乱，面对天灾时的惶恐，面对大水漫进展厅时的焦灼，面对被拖车电话爆了手机，面对灾后忙乱的抢修工作，宁兴丰田余姚分公司总经理助理，分管公司售后维修工作的王建营同志仍仿佛是经历了一场梦一样。

7号早上，路面上水位渐渐升高，慢慢的漫进了展厅里面。眼看着外面的大雨似乎没有停歇的迹象，他当机立断，立刻与几位在公司的员工一起将展厅里展示的车辆向楼顶上的停车场上转移。下午两点，水漫进了配电房，公司断电了，水也漫上了展厅，幸好展厅的车辆已经大部分都转移到了楼顶停车场，唯一辆停留在展厅的也已经被垫高，避免了被水淹的可能。

余姚城区严重内涝，数以万计的车辆遭到水淹，轻则车辆进水，重则水淹没顶。要求拖车的电话不断打到王建营手机里，他跳上公司的拖车就前往现场。一天时间，70几个求救电话，他们来来往往拖了大概有20多辆，这已经远远超出了他们平时几天的拖车量。下午6点多，电话还在响，但他们已经无法去现场拖车了。积水已经漫过了拖车能经过的最高水位，拖车也不敢再跑了。

8号9号倒是难得的休息日，因为王建营的手机终于被打没电了。公司断电，手机充不上电，外面水位又高，他们也出不去。但是他身体在休息，心里却在担心洪水中泡着没有拖回来的车辆，这又怎能不让他着急上火，怎能让他安然入睡呢？

9号晚上，熬得双眼通红的他终于坐不住

了。他和两个汽修工人围着拖车转了半天，把排气管加长，派一个人坐在车斗上，用一根绳子把排气管拎起来不要被水淹没。他们开着被简单改造过的拖车出发了。拖车在水中开得异常艰难，异常缓慢。已经是凌晨了，他们还在路上开着。他看着一起出来的两个员工疲惫的



样子，有些心疼。“要不，算了吧，等水退一点再来拖？”“王总，人家一辆车拖两辆，我们要是不把车拖回去，我们不甘心啊~”员工的话深深打动了。回来的路上，他们遇到了公司出来找他们的员工。原来，大家看他们这么晚没有回来，担心他们的安危，从附近的村里借了一辆拖拉机出来找他们来了。这一刻，他感到风雨再大，但同事们的心是在一起的。

10号-17号，王建营带着售后部门的员工们整整拖了一个星期的车。一辆拖车不够，他从象山公司，温州公司紧急调来；还是不够，他跟客户商量利用保险公司的拖车资源，让合作的保险公司先赶过去拖车；停车位不够，他们在当地找停车场，租用他们的停车位。所有

的一切都是为了尽量保证客户的车辆能够尽快被拖出现场。据后来统计，他们一共拖车约500多辆，租用当地4个停车场停放。

拖车跑了一个多星期，王建营就忙了一个多星期。客户抱怨，说我们的拖车到得太慢，等了三个多小时，他耐心地安慰客户；客户

投诉，说我们的拖车到的太晚，导致车辆全淹报废，他耐心的跟客户解释。在这一个多星期里，他被通情达理的客户感激过，被心痛纠结的客户抱怨过，更被火冒三丈的客户责骂过。但他总是用最大的耐心倾听客户的需求，跟客户解释沟通。这一个多星期里，他没有回过一次家，尽管他家就在公司隔壁的小区里，尽管他的妻子和儿子被困在家中。这一个多星期里，他没有睡过一个囫圇觉，尽管他的眼睛已经熬得通红，嗓子已经沙哑得几乎说不出话。

王建营总助是这次水灾中的出现的典型，也是水灾中宁兴员工的一个缩影。正是有了这些宁兴员工，这些王建营们，我们公司的损失降到了最低。正是有了他们，我们快速反应，从受灾中迅速恢复，马上投入救灾。正是有了他们，我们抓住了灾后许多客户需要维修车辆和购买新车的机遇，创造了销售的一个小高峰。有了这样领导带领下的这样一群团结一心，群策群力的员工，我相信我们宁兴会越来越越好，再创佳绩。

●责任编辑：江宁、高原

菲特中绽放的

别样美丽

■文 / 《宁兴人》特约记者 林琳



姣好的面容，白净的双手，是的，这是我们第一眼看到黄超清，她留给我们的印象。但是谁又知道一个礼拜前，红疹遍布她的双臂，痒而不退，这对一个年轻女孩子来说，无疑是个“噩耗”。我们的采访就从这个“展厅拯救之夜”开始。

“直到现在，我还记得水就在我的这里”，她比划着到胸的位置，“那时候我老妈都不让我来公司，说既然领导都准假了，为什么还要过去呢？我想着，反正我家也近（事实上她家到公司，全程淌水行走，需要大约一个小时）。到了单位，跟我一样想法的有20多个同事，包括我们领导。”“你永远无法想象，我也没办法用语言形容，浸泡在水中好多天的垃圾会有多臭，当我们翻开这些垃圾，打算搬到另外一个地方时候，发现下面已经有蛆虫了，一群女孩子都快吐了，可是没有一个人怯场。”到了这里，我不得不打断她，问道：“女孩子最爱干净了，你们有没有做什么卫生防护措施？”“有啊，当然有，领导给我们每个人都发了一双橡皮

手套，可是人忙起来哪管那么多呀，水肯定会进去！”话停在了这里，她似乎还在回忆那天的情景，“第二天马上就红疹子了？怕不怕，万一留印子了呢？”我问道。“那也没办法的，这些一

定要收拾掉，不然会影响整个展厅的打扫，况且大家都在努力地工作呢。怎么说呢，算是种团结的氛围吧！你能想象一个人推着5.6把拖把，试图把展厅的积水拖到外面马路的情景吗？拖出去一桶的水，因为地势低，至少回来半桶。可是谁都没抱怨，闷头拖，一下又一下！”

她介绍最难清理的垃圾其实是被水泡烂了的地板。那些地板当初装上去的时候，为了平整耐用，都是用小钉子一层一层钉上去的。这样才结实，行走时间长了也不会塌陷下去。但这样耐用结实的木地板在经过洪水浸泡了几天之后就成了一对烂木头，如果不及清理，不仅会发臭影响环境，还会滋生大量细菌，蚊虫，危害人的身体健康。不仅是地板，就连展厅中那个漂亮美观的木质大展台也一样。当初有多么的高端大气上档次，现在就有多么腐败肮脏难清理。而那些固定用的小钉子就成为了埋在垃圾堆中的“小刺刀”，时不时冒出来扎伤人。黄超青

和她的同事们每天晚上加班到七八点，用了三天左右的时间清理了展厅，而其他的一些垃圾直至月底才勉强打扫干净。我们问她“过程怎么样，有没有遇到什么困难”，她却总是笑眯眯地说“我们一起清理掉了”。轻描淡写的语气和满脸的笑容让我们觉得，那不过是一件小事，但我们知道那有多困难，发臭的垃圾，白白的蠕动的小蛆虫，红红的越抓越痒的疹子，还有女孩子最怕的破皮留疤的问题，对一个女孩子来说都是难以忍受的，但她却坚持了下来。

她说一开始就是她自己想来的，想看看公司里有什么是她能做的。她说跟同事们一起清理展厅，大家很团结，感觉很窝心。她说家里水漫到了第五格楼梯，妈妈只能住在二楼，停水停电只能吃方便面。她说公司领导慰问了她，还表示会有补助，感觉公司很好，领导很关心大家。她说灾后销售量大幅上升，半个月就订出去99台车……

整个采访的过程，她一直满脸灿烂的笑容，语气中充满了快乐与希望，轻描淡写水灾中遇到的困难，又向我们着重描述同事间一起努力工作，以及领导关心他们的场景。这样一个女孩又怎能让人不喜欢。这样的销售员，如果我是客户看到这样欢乐洋溢的笑脸，也会愿意向她买车吧。

风雨过后再前行 ——记余姚宁兴丰田SA康锡可

■文 / 《宁兴人》特约记者 张天明

如果不是亲身经历，就不曾感受到危险来的那样真实；如果不是亲眼所见，就不曾感受到在灾难面前人是那样的脆弱。回忆起那一幕，康锡可年轻秀丽的面庞仍会浮现出惊悚。2013年10月7日，台风“菲特”带来的强降雨使余姚城内水位骤涨，而小康家所在的陆埠镇则是涨水最严重的区域之一。7日清晨，本已准备上班的小康接到朋友的电话：陆埠镇已被水淹，出不去了！由于担心泊在停车场的车被水冲泡，小康焦急的走到停车场。8点钟不到，停车场的水已及腰深，半小时内，水势迅猛起来，并突变成急流。小康被困住了！水越来越急，夹杂着漂浮物，浑浊而有力，向街道、向建筑物、向行人狂奔过来，似乎要把一切都吞噬掉。小康站不稳了，情急之中，她摸到身边的一根杆子，牢牢的抱住，再也不敢松手。可不幸总会找到施威的对象，小康眼睁睁的看着一位同样被困的老人被水裹挟，转瞬消失在洪流中。惊惧与绝望顿时袭上她的心头，

那种欲救不能的痛惜、自身难保的恐慌，折磨着她失声哭叫！好不容易捱过了一会，一位恰好经过的男人挪到小康身边，把被困的她背上，艰难的把她护送到不远处的家中。



经营的网络、电器都被浸泡在水中，花费了很多精力和财力的装修也被蹂躏的面目全非。面对还在肆意冲撞势头不减的洪水，一切挽救的努力都显得微不足道。这一次，小康的家遭受了巨大的经济损失。洪水退后，家里足足打扫了四天时间，才将厚厚的污泥铲干净。

几天后，水退了，交通勉强恢复。小康顾不上还未完全清理完毕的家，就急切的回到公司，全身心的投入到让她牵挂的工作当中。办

公场地也被水冲击的凌乱不堪，好在这些天一直留守公司的同事们早已在第一时间做了最大限度的努力抢救，经过进一步的修整，现在已经基本具备工作条件了。灾后的工作异常忙碌和紧张。大量被水损车辆的车主打进电话，咨询维修和保险等事宜。负责SA工作的小康每日应接不暇，直到嗓子发干、嘶哑，只好喝一口胖大海水润一润，却未想歇息片刻。由于连日来加班加点的高压紧张工作，小康的口腔里也长出了溃疡，久久不愈。部分客户因车辆损毁而心中滋生出的情绪也极易发泄到小康身上，面对客户的责难，小康从没有委屈和抱怨，只有一遍一遍的沟通与解释。在处理善后工作的同时，小康也在积极思考下一步的工作，这次水灾事件使车主的保险意识明显增强，结合公司与大型保险企业合作的优势，未来时期，新车辆的保险相关业务如何更好的开展将是重点，维保工作也应该细致规划。工作才刚刚开始！

民兵抗菲特

■文 / 宁兴丰田 夏胜鹏

十一因菲特的到来，小长假有一个美好的开头却失去欢乐的结局。菲特的来临给予东南沿海城市带来了灾难，宁波余姚是重灾区，它接受了百年一遇的强降水的考验，几天的降水量居然达到68个西湖的存水量。

十月六号下午接到公司领导的命令，去江东人武部报道。我和另外两个同事到达之后才知道任务是什么。就是以江东民兵的身份去抗台，总共有二十人，之后军用卡车送我们去待命区待命，第二天的下午接到命令，去余姚救灾。

一个小时的奔波到达目的地——余姚梁辉，车辆行驶在高速上，看着车外的磅礴大雨，以及车轮溅起的水花就可以想象积水有多严重。但事实比我想象的更加严重。下车后只见到处都是从浅水区逃出的人，根据他们身上湿透的痕迹看，最浅的也要到腰部了。随处可见市民划着橡皮艇穿梭在街道上，甚至还有很多自制的、各式各样的漂浮板，也有非常吃力的涉水行走的市民。因为水实在太深，交通基

本瘫痪。

我们到达后立刻投入工作，一部分人开冲锋艇去深水区救人，一部分人搬运物资，剩下几个在深水区 and 浅水区中间地带接人，因为冲锋艇在浅水区无法工作，需要人力把她从深水区拉到浅水区，灾民下船后，在推回深水区，我就在这个地带来回奔跑。水在腰部以上，行走非常吃力，加上已天黑、无法看清周围有什么，只能凭感觉一步一步往前挪，一不小心就会与漂浮物碰撞或者被水下的淤泥绊倒。另外的两个同事在马不停蹄的搬运物资，让冲锋艇送到深水区的灾民手里。当看到一批批的灾民安全的到达，一批批物资送到深水区的灾民手里，我就会感到浑身都是力气，所有疲劳不知所踪。救援在持续，可是雨却从没停过，似乎老天并不打算让它停下来，因此水涨的很快，在我们吃完两个面包后，河水已有倒灌的迹象。我们即刻再次展开战斗，立刻让桥下的车全部往外挪，这座桥是灾区通往外界的道路，一个小时后桥下全部被淹，只剩下桥面还未被

大水没过。此时灾区的水位已经没到我胸口，而我正准备送一批物资给灾民。进入灾区后发现一楼的房屋都已被淹没，电线都掉到水里。灾民们看到物资就像看到救命稻草，不顾被漂浮着的模板家具碰伤、甚至被冲锋艇的发动机螺旋桨绞伤的危险，纷纷冲来抢物资，场面一片慌乱。

一个任务刚刚完成，马上接到命令赶往另一个地方堵决堤，直到武警来接班之后，我们才回去休息。那时候根本不知道什么是饿，什么是饱。只知道领导说有吃的时候，不管饿不饿都吃一点，管它是不是自己喜欢的面包或者饼干；并且从开始执行任务到回去休息我压根不知道自己吃了几顿饭，一直裹着湿漉漉的衣服坚持了三天两夜。警报解除回家后，精神放松下来只有——累、困、冷……但是，作为民兵连的一份子，能为灾区人民出一份力，心里还是热乎乎的。

●责任编辑：江宁、高原



Every Day is a New Beginning

■ 文 / 宁兴特钢 黄建军

Time is a mirror, from forgettable Yesterday and confused Today to unknown Tomorrow, which can clearly reflect what you've done and guide you to what should be done in the next stage.

Five years ago, I used to be working hard just for the sake of making survivals in the furious competition among sales colleagues, it was really discouraging when failed in some significant projects or orders, as if days lost its bright color suddenly and the air we breathe became depressing too. So we are just forcing ourselves to do our best to avoid any mistakes and get rid of any risks in the business operation. It was really tough days.

Ten years ago, I used to be a hard-working student, doing the never-ending homework assigned by teachers, although I indeed didn't know or even care what sense the learned knowledge would make to my future life. What I found is that Time went so fast as the dropping meteor across the night sky, which is almost used in studying and learning for the sake of college admission, that was my parent's biggest desire then. So every time when this part of school life occurred to me, I was always very sad and down because I made it like the Dark Times in the Middle Ages myself. If the God gives me another chance, I would make it more colorful. Believe me.

Twenty years ago, like those lovely children in the popular television program Dad, Where we go, I used to be a naive boy growing without a single worry and like to sing the song "twinkle twinkle little star, How I wonder where you are", thanks to the good protection and kind care by my parents.

At that time, I didn't know the outer world or even try to think about what I would be in the future. Until someday a person asked me such a question, "what would you like to be or have when you grow up?", my innocent answer was like this, "I want to be one of excellent Leaders like Chairman Mao, he is my hero", which was my biggest dream at that moment. Now I know it is a little funny and unpractical, but I am proud to have such a great dream and had bravely said it out in front of others, although it may be laughed at by people in nowadays.

From Innocent Childhood to Ingenuous Teenage till Routine Working Days, I am well aware that no matter how bad was yesterday, it has passed and today is a new beginning and we have the opportunity to make good of what we have failed to achieve yesterday, so that we could achieve a better result in the future.

Every Day is a New Beginning, Let's catch this chance to pay more attention to those people and things we have ignored for long time. Parents and friends will smile at you if we spend more time with them, Colleagues will smile if we share more experiences with them, Clients will smile if we communicate and work more passionately with them. We cannot live alone but more meaningfully.



■ 文 / 宁兴恒祺 范琦

Flower blossoms and falls. Spring rain, summer flowers, autumn leaves, and winter snow. Everything is uncertain, as time goes by, year after year, as if through a lot, at the same time which also confirms our traces. Those memories, which goes by forever. And how much the reluctant I recognized myself as an adult at the moment. Suddenly feel powerless against the rush years, the only thing could do is feeling. Feeling the sufferings and the goals we pursuit in the mottled traces. Life alive, it is inevitable to face a lot of things which can not shirk. No matter in which era, life is not easy, whether in the great depression, nor in the heyday. This sentence is suitable for each individual in the face of difficulties, never down, never retreat, with a positive attitude to meet the challenge. At the time of world changes, you should also change yourself in time to adapt to this world, only the person who hold such a life attitude, to be eligible to stand in the face of difficulties, who were called strong. The year wore on, I have graduated from the college, and have been working in nshench for almost ten months. With the new year coming, the road is always ahead of you, which I as always put as my motto. Spring, the bloom of the season, the new sail of the life.



■ 文 / 宁兴恒祺 赵璐

It's a new year and with that comes a sense of a new start,
Tomorrow is endless,
But similarly it comes to an end one day.
Therefore, I'm ready to do so,
Giving every second the chance to become meaningful in my life.

Every new beginning is an Independent Day,
Each new dream driving opportunity and value.
Waiting for us to create,
Waiting for us to burst out the strength of light.

However, every beginning is coexistence of the risks and opportunities,
To be strong and insist on is the only way that I can choose.
Courage to face the new unknown in next second,
Frankly to meet every challenge that comes.
People wait all life for happiness,
I wait all tomorrow for dreams.

It is not a thing to be waited for,
It is a thing to be achieved and enjoyed.

Day after day, year after year,
Every second, every minute, every hour,
Breeds are the cradle of hope,
I want my own dream, invented by myself.

Quietly, quietly, comes the New Year,
With all my blood surge,
As passionate as can be,
My dream is fully equipped and I can only do my best.

Twinkle, twinkle, filed with my mind,
My gut instinct tells me that it's a good sign.
Every second is moved,
How does she? Tomorrow!

● 责任编辑：潘璐



■ 文 / 宁兴金海 万蓉

How time flies! The end of 2013 is coming, before we move on to 2014, I think it's a good idea to review 2013 and make a good plan for 2014. I still remember when I made plans for 2013 last year, there were lots of things listed in my plan, I can't expect everything to turn out as I wish, I think it's a good result if I complete most of them, and facts proved that 2013 didn't go along with my wish, so I'd like to adjust my plan for 2014, and that's why reviewing and making plans is so important for everyone.

What have we experienced this year? With every experience we faced, there are important things to learn. We can either let these incidences pass us by, or we can stop to understand, and draw lessons from them. Everyday we are busy with our work, dealing with the relationship with our boss, colleagues, and our family, lots of problems will arise, we could either sit there and moaning about it which would do nothing to change the situation, or we could take action to solve the problems.

It made me realize that most of people attach unnecessary importance to negative situations in life, and it's all about taking action to create the lives that we want. A new year, a new start, just as the old saying: "Well began is the half of the success", so please make your own plan for new year.

My New Year's Resolutions

■ 文 / 宁兴特钢 王一博

Time flies. Five months has past since I joined in this big family, "Ningshing". As I was a very fresh sale man, so many problems came up to me. The business skill, the professional knowledge of special steel, everything was new for me. But I got lots of warmly help from my colleague, so I could beat the troubles. Firstly I was watching and learning; now I could go on with business myself. But I know there still are many challenges waiting for me. I need to keep moving on: know more about our company and know more of our business, it is always a big job.

New Year is coming. As a fresh man, the most important target may be to get more and more customer. But everyone knows there are many steps to go. Finding potential customer will be the first step. Actually, I thought it was easy at first. Searching on websites, writing down the information, sending the production letter, it seemed to be easy in first 10 customers but after that to 50, 100, it became a hell. I am dreaming that everyone who received my email will give me feedback. But the fact is always opposite. Ha-ha! The only thing I can do is keeping trying again and again. The second step may be how to catch the potential customer. Ok! It is another big program. Giving what customers want and thinking what customers think is always easy to say and hard to go. I will focus on getting experience from every communication with customers in the New Year. Finally, there are many old customers' information remained, they are also important resources. I need to take care of them. This is only something about my working plan. Of course, it's important to get along well with colleagues in office. I am pretty sure that is not a problem. They are all nice person and I am nice, ha-ha! Then I want to go further, more sharing happiness, more helping each and making more friends with other departments. So best wishes for a wonder new year, everyone!

TO FACE LIFE WITH HOPE AND HARD WORKING

■ 文 / 宁兴金海 钟陆琦

As a very famous saying: "Your tomorrow is as bright as you want to make it." Time flies, it's at the end of 2013 now and we will meet 2014 after one month. It is hard to avoid difficulty in the life, Only face life with hope and hard working, can be called strong.

I have a lot of longing for the next year. Firstly, my lovely daughter is in kindergarten now. Give good education to my daughter is a very important thing. We all hope our children can grow up healthily while having a harmonious family is everyone's dream. Secondly, I will work harder for my company and family. After The Third Plenary Session of the eighteen, there is an excellent chance for international trade and I have confidence in the growth performance. What's more, The world economy is in recovery, every country has a positive attitude for tomorrow. Thirdly, learning more nice cooking skills also is my goal. I feel very glad when I do some delicious snacks like cakes, cookies and so on. It's a very happy thing that you can learn something which you really interested in.

Tomorrow is a new day .If you believe yourself and do what you want to do , you could be the stroller of life!

Everything Will Be Better

■ 文 / 宁兴汽投 简程程

Time is fleeting. A year is going to pass in a blink of an eye before I realize it. As the new year is around the corner, it's necessary for me to review the year past and look forward to the year upcoming.

2013 is not an easy year for me. A lot of things challenge me no matter in my daily life or at work and sometimes almost drive me to cry. Indeed, I am really frustrated when unanticipated things happen. However, instead of compromising I rise up against the difficulties and try my best to confront with them. I believe sunshine comes after the storm. No matter what, tomorrow is a new day.

2014 is a new year, and I can have a new start. I will try harder at work and make more progress. I know I still can't finish all the tasks given excellently and make some mistakes sometime. However, I will take more effort in improving my work skills and gaining more experiences. More patient, more skilful and more professional are my goals. All the outstanding colleagues in our company are my learning examples. Their excellent performances are my pursuit. I am convinced that my efforts will be rewarding.

Whatever happened, I will strive. There is always a hope in my mind that everything will get better and better if I try and try without any discouragement. Keeping a beautiful mood, striding ahead, cherishing what I have and pursuing what I want. Anyway, I believe tomorrow is a new day.

● 责任编辑: 潘璐

若不是那一世的沧桑怎会沉淀出这绝世的繁华，若不是那一夜的风雪怎会绽放出这傲人的清香。我们用执着守护的这片热土，我们用信心浇灌的这片热土，我们用诚信呵护的这片热土，我们共同坚守的宁兴梦，在遭遇危机之后的重生。它的每一字每一句都谱写着宁兴人的风采，每一言每一行都透露着宁兴人的魅力。当春暖花开再度辉煌时，我们再回首。何谓经历，这便是经历。何谓人生，这便是人生。

——编者语

中国梦 宁兴梦

■文 / 宁兴丰田 刘俊明

梦想如露如电，亦真亦幻，激荡人心，光耀生命。如果失去了梦想，无疑这个世界将会沦于暗淡和沉寂。

在国家领导人的昭示下，中国梦正在神州大地冉冉升腾，如此鲜活，如此斑斓，唤起人们对国家的体认与凝聚。H7N9禽流感感和四川芦山地震之殇痛彻心扉，东海和南海之争甚嚣尘上，但都不能遮蔽中国梦的升腾和轰鸣。

梦想是缤纷多元的，可以因人而异，因时而异，因事而异。不同层面和不同层次的组织，亦对梦想有不同的生发和希冀。一个国家的梦想固然宏大而壮阔，一个企业的梦想亦可以精彩而生动。宁兴创立以来的历史，是坚持不懈地进行奋斗和进取的历史，更是一个不断造梦、追梦和圆梦的历史。

宁兴梦是精品梦。品质是企业安身立命的基石。唯有精品，才是市场的最优选择，才是客户的最佳归属。从过程精品到处处精品，从慎微笃行到精筑致远，宁兴的产品观和价值观始终如一。从遍布浙江的诸多地标性汽车4S店，以缔造精品为根本，矢志不渝，孜孜不倦地追求并实践着自己的精品梦。这些精品，是宁兴对市场规律的认识和认知，是宁兴对产品服务品质的坚持和坚守，是宁兴

对资源环境的善待和善用。

宁兴梦是和谐梦。企业在微小的时候，可以专注自我奋斗。企业的经营半径和发展规模越大，和社会的交集就越多，社会性就越强。在公司治理领域，高管至上理论日渐式微，利益相关者理论正在从实践上全面胜出。没有员工的满意，就没有客户的满意；没有客户的满意，就没有企业的满意。这是价值创造的基本路径和逻辑。只有切实地依靠员工，有效地激发员工，才能真正地实现企业的发展。

宁兴梦是长青梦。从一时的成功，走向持续的成功，是进取企业的共同追求。从这个意义上说，宁兴的产品和服务不仅要经受市场和客户的检验，更要经受时间和历史的考验。我们在战略上要志存高远，在战术上要脚踏实地。我们要与时俱进，超越创新。要关注并响应不断变化的社会 and 市场需求，并通过商业模式、运营方式和产品形态的不断创新来实现和满足这些需求。要通过合理的制度安排，建立长效的治理机制，使企业能够超越产品的生命周期，超越市场和经济的发展周期，超越企业领导人的任期，从优秀迈向卓越，实现基业长青。

有梦就不苦！

-----谨以此献给有梦追梦的宁兴人

■文 / 宁兴贸易集团水暖事业部 吴俊

楼下夜市的喧嚣夹杂着烤肉的烟火透过窗直扑耳鼻；

又是一个周末的傍晚，饥肠辘辘，

你还在办公室里加班加点的工作。

你也想约三两好友，把酒话今宵。

可是，不行！

邮箱里还躺着上百封未读邮件呢，先叫个外卖，把邮件一一回了吧。

此刻，亲爱的朋友，你的内心是否有过那么一丝遗憾呢！？

.....

你说，没什么的，今天把邮件回了，明天又是一个新的局面。

老婆孩子都已经熟睡了，你习惯性地半夜爬起来，

到隔壁书房给地球另一边的客户打电话，

你也想在那个温暖的被窝里酣然入睡。

可是，不行！

因为时差关系，

你说要在客户上班开始工作的第一时间打过去，这样的沟通效果才好。

此刻，亲爱的朋友，你的内心是否有过那么一丝抱怨呢！？

.....

你说，没什么的，把方便留给对方，自己麻烦一点没什么。

多少次深夜，你的身影徘徊在机场出口，

午夜的浓雾升起来白茫茫的一片，迷住了你的双眼；

这个时候经常手脚冰凉，冻得个半死；

你也想躺在沙发上边吃着自己喜欢的零食边为你喜欢的球队加油鼓劲。

可是，不行！

一会儿客人从出口出来，你就要打起百倍精神，满面春风迎上去，

让客户在这寒冷的深夜，第一时间就感受到你的热情。

此刻，亲爱的朋友，你的内心是否有过那么一丝感伤呢！？

.....

你说，没什么的，只有饱含热情去做人做事，凡事才会开花结果。

你常说，现在的生意难做了，

价格高了没人要，价格低了质量又会有这样那样的问题；

经常要为了客人一个要求，甚至是苛刻无理的要求，

写上上百封邮件，打上几十通电话；

这么多的产品，这么多的问题，这么多的头绪，

真不知道什么时候是个头。

此刻，亲爱的朋友，你的内心是否有过那么一丝迷惘呢！？

.....

你说，没什么的，大家都不容易，能多理解对方就多一分理解吧。

不止一次，为了工厂能够按时交货，你整天蹲守在工厂；

不止一次，为了查验扣款，你到海关奔走，据理力争；

不止一次，为了产品的优化降成本，你做图纸到深夜。

.....

亲爱的朋友，一路走来，你辛苦了！

.....

你说，没什么的，有梦就不苦！

你说，你梦想着，能够把做生意变成做朋友，这是一种艺术；

你说，你梦想着，能够把最坏的时刻变得不那么坏，这是一种务实；

你说，你梦想着，能够把今天所做的点滴变成对明天播种的期许，这是一种浪漫；

你说，你梦想着，能够把手能做到的事情自己还能够再多做那么一点，这是一种坚守；

你就是你，有梦的宁兴人

你就是你，追梦的宁兴人

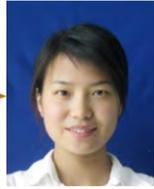
亲爱的朋友，一路走来，你辛苦了！

你说，没什么的，有梦就不苦！

宁兴人的修炼与成功

宁兴丰田 张儒

1、永远不给自己放弃、懈怠的借口和理由。认为“工作是在为别人工作”的人总会想着偷懒，工作几年结果和工作几个月相比水平没什么差别；认为“为自己工作的人”却总是充满激情，个人能力也才得以不断成长。



2、保持一颗创新的心。任何一项工作久了都会枯燥，但只要留心观察，发现其实每一件事都不尽相同；任何一项流程的设置都有它的意义，但并非永恒的真理，在你用心思考与分析后也许就能改造升级。创新不是来源于天才，而是来源于细心和勤奋。



3、当你执着于工作的时候，工作自然就会对你进行回报。很多人关心“我的工作到底能给我带来什么”，其实，当你专注于工作，把它当做一件事来付出后，你所创造的价值自然也会回馈你，甚至会超出你的期望。

宁兴贸易集团水暖事业部 邵亮

我想这种“大我们”的思想体现就是我们公司提倡的“包容竞合”，现代商业社会中，并非零和博弈，只有合作共赢，才是王道。在上述金融危机例子中，如果我们和客户没有一条心，只是盲目的追着客户要求他按照订单合同，尽快拿货，那么客户可能就面临破产，如果客户只想着他能从市场中拿到更加便宜的货，而抛弃宁兴公司的订单，那么他可能会丢失一个优秀的供应商，同理我们和生产工厂之间也是如此。而我们最终选择了彼此信任，彼此包容，将对方的事业也看作是自己的一部分，那么我们的业务将长期得到维持和发展。



宁兴贸易集团 董孜静

宁兴是一个在创造利润的同时，不忘企业责任，时刻回报社会的企业。每年一次的慈善一日捐、宁兴小学六一活动赞助、宁兴控股发放大学新生慈善助学金等等。记得就在今年去宁兴小学与那里的孩子共度六一，回程中，听见了车子上组织人员的对话：在商讨着每年资助一到两名的贫困生的计划。事实上，据我所知我们企业多位领导以个人名义在捐助贫困大学生供其读书，他们不张扬，不求名，仿佛这是一件多么微不足道的事情。



宁兴金海 王尚洁

志存高远、心怀淡泊。心怀大志也要胸襟宽广，要怀着一颗平常心把事情做实、做好。态度决定成败，成功的三个要素就像一个三角形的三条边，一个是技能，一个是经验，一个是态度。如果不具备技能，通过学习可以掌握；如果不具备经验，经过日积月累也可以拥有；然而态度却不是经过简单的培训学习就能可以获得的。若没有宽广的胸襟、端正的态度，对自己所从事的工作不屑、埋怨，我们则势必无法从我们现在从事的工作中发现学习和自我提升的机会。不积跬步，无以致千里从此，我用一颗平常心去对待自己所正在从事的工作，无论大小，认真对待，我不再失落和迷茫，而是觉得自己每天都在学到新的东西，每天都在进步，每天都在朝自己的目标前进。

宁兴特钢 王凌

个人的付出固然重要，而平台和渠道更是让你成长的快速通道。宁兴，就为我们营造了一个很好的施展才能、实现理想的环境。在过去几年里，公司组织了多样化的培训学习，包括钢材专业知识培训，国际贸易操作实务培训，风险管控和企业管理培训等等，前辈和专家的理论指导丰富了我的思想。同时，公司提供了我多次出国拜访客户的机会，以此开拓视野，增进对国外特殊钢市场的了解，积累客户资源，丰富业务渠道。有话说“理想很丰满，现实很骨感”，但在这骨干的现实生活中，只因身处于宁兴这个大家庭，这里的企业文化和精神总让我倍感温暖，让我在碰到问题时不觉得孤单，这里有着领导们的信任、教导和支持，有着同事们的提点、协作和帮助。任何时候，你都不会觉得只是一个人在作战。

老员工如是说

宁兴特钢 孙雪芬

对于成功的理解：成功是需要漫长的时间的努力的积累。即使对于缺乏挑战和枯燥重复的工作，也能保持一份享受工作的快乐和满腔的热情。对于这个简单的要求，并不是每个人都能做到的。但是只要做到，并且时刻高标准要求自己，且都能自动自发的去完成工作，证明自己，相信我们都可以实现自己的职业规划目标。



宁兴汇丰 竺苏叙

从现在做起，“只有现在，没有明天”，不要每次遇到困难都想着“明天再做”。虽然这样的道理连小学生都懂，但真正要做到，确实很难，所以，我要时刻提醒自己“从现在开始”！而且，不能拖拉和逃避，如果那些一天到晚想着如何欺瞒的人，能将这些精力及创意一半用到正途上，他们就有可能取得巨大的成就，拖延也是因为人的惰性在作怪。



宁兴金海 袁姗姗

勤奋向上是做好工作的前提，爱岗敬业是企业员工的本分，自信是战胜困难，获得成功的法宝。在宁兴，我们已经有幸有了这么好的一个平台，如果我们能自动自发的做好自己的工作，不断累积自己的经验和能力，在工作中发掘我们未知的潜能，那么宁兴带给我们的不仅仅会是和工作匹配的薪水，更是个人能力的提升和未来不可预估的发展空间。自动自发的的工作将会给我们员工自己和企业带来双赢。



温州宁兴丰田 岳江

作为一个职场人，应有敬业与忠诚的基本素养。职业不单是一种维持生计的手段，更是实现自我价值与内心追求的一座桥梁。要达到实现自我价值的过程，需认真真、兢兢业业做好每一件事情，多做一点，认真一点，追求完美，懂得感恩，换位思考.....而最终判断敬业与忠诚的标准是：自己的努力是否为社会、为公司、为团队员工创造了价值，实现了价值所以说，做事先做人，参照宁兴的企业文化去指导自己的工作，只要努力，一步一个脚印，最终会实现自我价值。



宁兴贸易集团服装事业部 杨茹冰

诚信对公不仅是对众人更是对公司要诚信。我相信，一个诚信的人，无论能力大小，领导都会给予重用。相反，能力再强，如果缺乏诚信，也往往被人拒之门外。同时，诚实守信是培养团队感情、巩固团队联系、促进团队协作的必要前提，只有诚以对公，才能使自己更好的融入集体，发挥作用，贡献价值。

宁兴控股能源事业部 张天明

生捏硬造的企业文化只会让员工不知所云，难以产生认同感。而宁兴的企业文化，则是多年的发展历程中沉淀下来的精华理念。高管在阐述过程中，也没有逐条讲读，而是更精练的总结出关键词，使员工很快的理解宁兴的核心理念和支撑文化理念。更重要的是，可以使文化理念深植于员工的头脑，并被认同。宁兴企业文化中，无处不体现出客户、员工、公司、社会是一个价值共同体的理念，只有同进退，才能互相待之以诚，全心奉献。

宁兴恒祺 赵璐

人才是企业发展至关重要的财富。老员工在多年的经验和实力积累下不但沉淀出财富，更显现出魅力。而新员工好似一股股新鲜的血液，净化着企业的灵魂，注入活力，激发能量。而新老员工的交汇融合，不仅让经验流传以提高新员工素质，也让激情传递以振奋老员工精力。令我印象最深刻的是你问我答环节，新员工踊跃发言，老员工热心解答，让我从中学会了不少实在的东西。

新员工如是说



春江春水竞风采

—宁兴控股 2013 年度妇女节活动随感

丽人，行走！

■ 文 / 宁兴贸易集团 童子婷

三月的春天早已悄悄到来，大地万物复苏，草长莺飞；天空流云变幻，清明明媚。三月的今天更是个专属于所有女性的日子，宁兴公司的丽人们迎着暖暖的晨光，向着春游的目的地——美丽的富春江，整装待发！

第一站：大奇山国家森林公园。大奇山胜在拥有丰富的奇特山水，种类繁多的珍贵林木，稀有动物。行走在竹林小道上，迎着清凉的清风，感受着林间的虫鸣鸟叫，真有种远离尘世喧嚣的感觉，对于我们这些远离大自然，长期坐在办公室的女同胞们来说，无疑是一种感官瑜伽，让人神清气爽。

第二站：畅游富春江，游览严子陵景区

“天下佳山水，古今推富春”，这是古人对富春江的评价。而今天我们游览的正是富春江最美的一段——富春江小三峡：龙门峡，子陵峡和子胥峡。江面舒展，两岸群峰对峙，山上古树挺拔。坐在游船上，徐徐的江风吹拂着脸庞，开始神游天外。

富春江上岸，在严子陵钓台码头，控股领导和我们全体女同胞合影留念，宁兴的旗帜也纷纷挥动起来。

第三站：桐庐市区，滨江公园。客车载着我们驶进桐庐市区。透过车窗，可以看到市区的整洁的街道，林立的高楼大厦，齐全的设施，还在建设中的高楼，整个新城区给人的感觉非常清爽有序。滨江公园到了，我们在开阔的广场上，在夕阳黄昏下，留下了今天最后一张难忘的合影，三八节的整个春游行程也画上了完美的句号。

此次春游活动虽然只有短短一天，但过程内容丰富，不仅加强了各部门同事间的交流，更增强了我们每一位员工的集团归属感。

无声诗兴有声画 须在桐庐江上寻

■ 文 / 宁兴贸易集团水暖事业部 卢胜吉

一折青山一扇屏，一湾清水一条琴。无声诗兴有声画，须在桐庐江上寻。这首刘嗣绪《自钱塘至桐庐舟中杂诗》让我对富春江的美早已心向往之！

一路上伴随着导游的讲解，我们到了富春江景区，登上游船，我们沿江而行，进入了严子陵钓鱼台风景区。据说历代文化名人李白、范仲淹、孟浩然、苏轼、陆游、李清照、朱熹、康有为、郁达夫、张大千、陈毅、巴金等都曾来过这里，并留下许多诗文佳作。

上岸之后，我们跟着导游继续前行，整个钓鱼台最吸引人的是各种各样的石碑。“清风轩”左侧是一条53米长的小碑廊，碑廊内共陈列23块碑文。这些碑文大部分是浙江省书法家书写的，原稿良的挂落上有54幅东阳木雕，是我国54位历代著名的文学家、诗人的雕像。碑文的内容有《汉光武与严子陵书》，信中光武帝委婉地、诚恳地表露出希望子陵辅助其“鸿业”，有谢灵运的《七里濑诗》、李白的《松柏本孤直》、杜牧的《睦州四韵》、苏轼的《满江红·钓台》……，其中有两块是非常值得一看的碑，一方是刘基的《钓台诗》，一方是张浚的《过严子陵钓台》。看完石碑之后，我们坐在小亭子中休息片刻。倚栏而望：波光粼粼的降水，在清风的伴奏下，卷起一层一层的波浪逐渐远去，江中央还有一艘快艇，在水中跳起了时而华美时而俏皮时而刺激的舞步，赢得我们岸上众人的阵阵喝彩！

“天下佳山水，古今推富春”。正值春暖花开的好季节，寻古览胜，富春江一游，意犹未尽啊！

行走画屏中，飞扬山水间

■ 文 / 宁兴金海 包佳玲

富春江畔奇山异水，天下独绝。船行于此，两岸是层层叠叠的山峦，青翠苍茫。碧水悠悠，江风习习，使人顿感心旷神怡。纷繁芜杂，顷刻间烟消云散。

来到严子陵钓台，聆听史实，参观祠堂，品鉴牌匾。“云山苍苍，江水泱泱，先生之风，山高水长”。这里的景色很美，这里的氛围很静，这里确实让人有种留下耕耘一亩三分田的冲动。闲来钓鱼，发发呆，再学学太白先生酌几杯，这样的人生是不是很快活，很完美？

这是一个关于价值观的问题。在这风景如画的红尘深处，不由的让人思绪万千。

时光匆匆，历史的长轮到了二十一世纪。时代赋予能顶半边天的女性前所未有的权力。而新时代的新女性，也用她们卓越才能，在各行各业发挥了举足轻重的作用。傅莹一头微卷的白发，得体的妆容，睿智的言语，展现了新时代女性的风貌。两会来自各行各业的女性代表，更成了一道靓丽的风景。人在画屏中行走，思绪在山水间飞扬。富春江畔，山清，水秀，地灵，人杰。在这自然的美中，把所有的杂念都排空，让心灵做个彻底的放松，然后更加踏实，更加努力地去工作，去生活。这就是此行最大的收获吧。



莫干山清凉之行

■ 文 / 宁兴金海 袁姗姗

2013年9月1日，我们宁兴金海全体员工来到了位于浙江省北部德清县境内的莫干山开始了夏日避暑清凉行。莫干山山峦连绵起伏，风景秀丽多姿，它虽不及泰岱之雄伟、华山之险峻，却以绿荫如海的修竹、清澈不竭的山泉、星罗棋布的别墅、四季各异的迷人风光称秀于江南，享有“江南第一山”之美誉。

吸够了都市浑浊空气的我们，下车后瞬间感到阵阵的心旷神怡，莫干山真不愧为“天然的氧吧”。看到那么多笔直修长的翠竹，清澈不竭的山泉，还有绵延不断的山峰，怎能让人不贪恋这里的美景，又怎能不让人陶醉其中呢？景点首推的当属莫干山第一景“剑池”了。剑池是莫干山的“第一景”。随着一段下坡的石阶便能看到干将莫邪像，干将抡锤敲剑，莫邪一旁辅助，好一座栩栩如生的雕塑。继续下行便到了剑池，由瀑布冲击而成，水势颇急，位于四叠飞瀑第一瀑的位置，瀑布边的岩石上赫然刻着“剑池”两个朱红大字，字体气势雄浑，极见气派。我们仿佛能看到当年莫邪自刎，献血铸剑的情景。

另一个值得去的景点便是藏在莫干山深山绿树之中的别墅。莫干山的别墅，建筑风格各异，有中国古典式、现代式、欧洲中世纪城堡式、西欧乡村田园式等，毛泽东、蒋介石、陈毅等都曾在莫干山上住过。各种类型的别墅掩映于茂林修竹之中，让人细细的享受那种宁静幽远的情趣。次日早晨，我们下山游览江南最大的原生态野生湿地下渚湖湿地保护区。坐在船上徐徐微风吹过，水波随风荡漾，发起的阵阵涟漪，载走了游人无限遐想。

这样的一次清凉休闲行给我们忙碌的工作生活带来了一次全身心的放松，有了一次静下心来享受生活的机会，更有激情的继续投入到自己的工作岗位中去。



新加坡——繁华中的浪漫宁静

■ 文 / 宁兴特钢 王凌

旅行的意义，每个人心中的定义各不相同。向往城市的奢华，还是田野的芳香，或是心灵的归宿。每一次背上行囊前那份期待比起旅行本身似乎更让人难以释怀。出行倒计时的日历，收拾的很好的行李箱，做的考究的旅游攻略，所有的一切都是我乐于去投入的。

新加坡，一直不是我倾心的旅游圣地，完全不在任何长远的旅行计划之中。逛城市，有着深厚文化底蕴的欧洲各国；玩海岛，有着更为天然的马袋，普吉，沙巴。但就是这样一次歪打正着的旅行，让我回味无穷。

整洁的市容，良好的规划，便捷的交通，是这个城市带给我之初印象。走在城市的街头，在赞叹其令人称道的经济发展和城市建设时，内心更多的是一分尊敬。从新加坡人的着装、言谈、交通到基础设施，每个地方都能让我感受到活在这里的尊严。这里似乎不够民主，但处处体现着公平和公正。

圣淘沙，孩子们的乐园，大人们天堂，用这样的言语来形容绝不过分。在圣淘沙待上几天，才感觉这次行程的圆满。在这里，狮城不再只是一座城，而是一个海岛与城市的完美结合，繁华中带着宁静的浪漫。

Herderson Waves Bridge亨德森波浪桥，此行中特殊的礼物，最意外的惊喜。这是一座最高的人行天桥，连接新加坡南部山脊花柏山和直落布兰雅山。走在茂密的丛林，呼吸着泥土的芬芳，难以想象这样的景色就处在繁华的都市之中。狮城，你果然不负“花园城市”之盛名。

摩天路，金沙酒店，鱼尾狮公园，滨海公园，乌节路，小印度，牛车水，环球影城，克拉码头，所有的地标组成了心中完整的狮城。

我们需要旅行。如果不去接触未知，感觉将变得迟钝，我们的世界就越来越狭窄，最后连好奇心也将消失不见。生活的日复一日，也局限了我们对生活的体验，终有一天你会发现，你所厮守的这种生活是以曾有的梦想作为代价的。旅行，带来的不只是单纯视觉的享受，更是一种灵魂的洗礼。就是这样，我愿意一直在路上，不关乎目的地，只在乎沿途的风景。

● 责任编辑：谢恒

我们的精彩



春江春水竞春色---三八妇女节活动



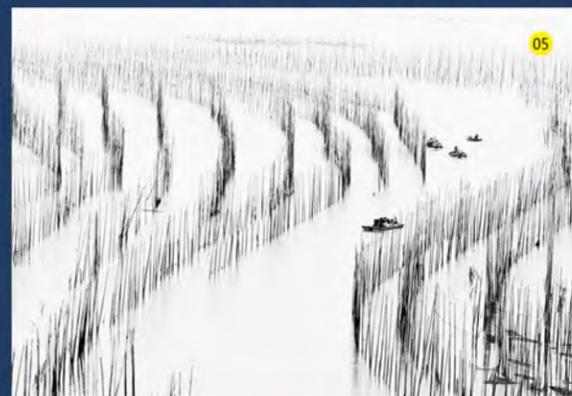
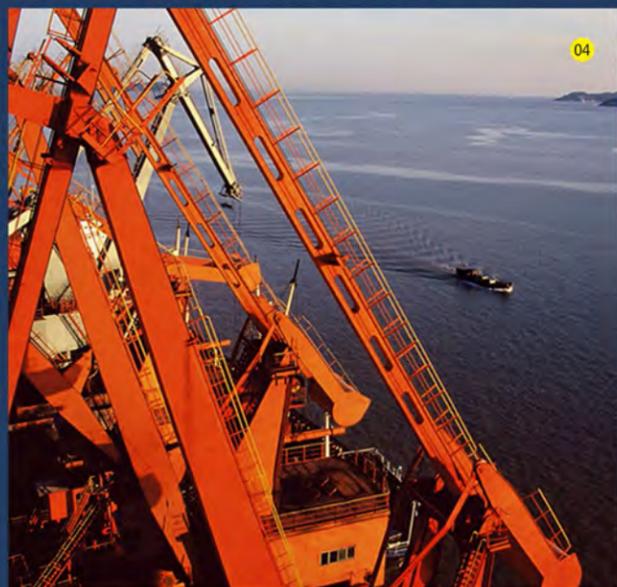
社会公益



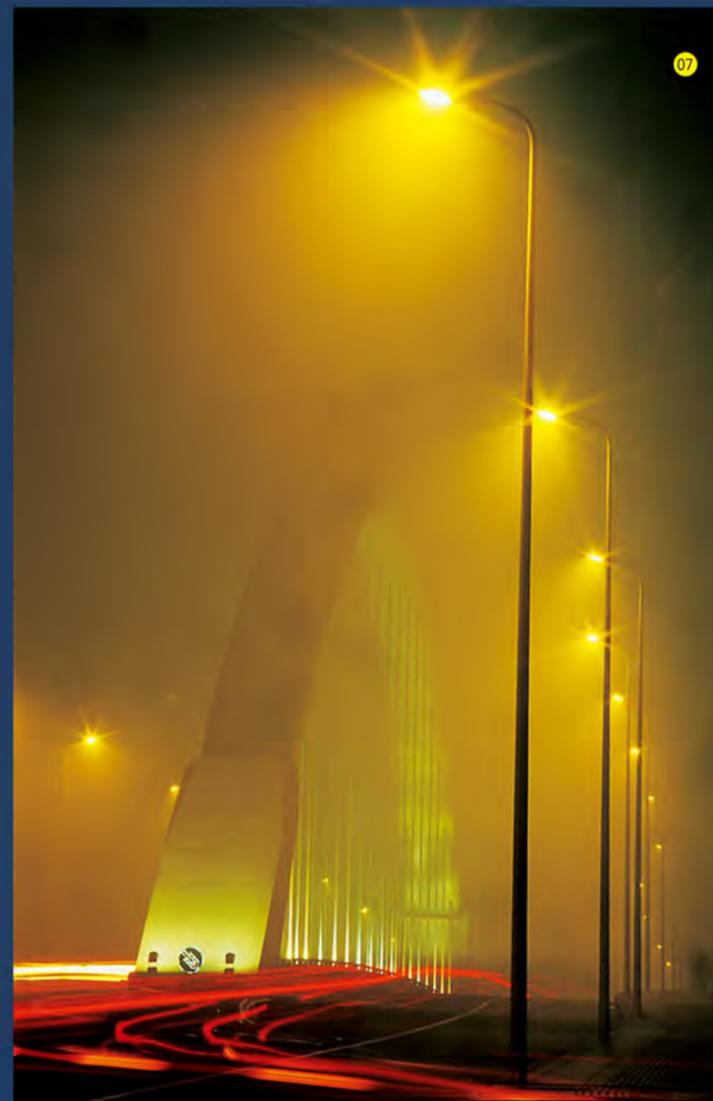
“军民共建 齐创和谐”
中山社区庆八一趣味运动会



摄影 Photo



- 01 秋色-吴以刚
- 02 观景-黄亚珥
- 03 餐厅歌手-赵炳
- 04 枢纽-俞仲舒
- 05 归-陈宜清



- 06 夜色三江口-沈月红
- 07 红色预警之窒息-俞仲舒
- 08 专注-张慧
- 09 丰收-邵成峰

• 责任编辑：黄亚珥

■ 宁兴汽投慈善感恩爱心义演



寧波寧興控股股份有限公司
NINGBO NINGSHING HOLDINGS CORPORATION
中國寧波中山西路138號天寧大廈24-28樓

Tianning Mansion No.138 Zhongshan Road West Ningbo,China
Tel:86-574-87287288 Fax:86-574-87287278
E-mail:info@ningshing.com Http://www.ningshing.cn



"宁兴人" 微信公众号